CAPCOM
カプコン アニュアルレポート 2006年3月期
Annual Report 2006

連結財務指標

株式会社カプコンおよび連結子会社
3月31日に終了した各事業年度

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	**2006**
売上高	**¥ 70,254**	¥ 65,896	**$ 600,462**
営業利益	**6,580**	7,753	**56,239**
当期純利益	**6,941**	3,622	**59,325**
総資産	**98,457**	106,361	**841,513**
株主資本	**39,464**	32,491	**337,299**

	単位:円		単位:ドル
1株当たり当期純利益	**¥ 125.19**	¥ 63.37	**$ 1.07**
1株当たり配当額	**20.00**	20.00	**0.17**
1株当たり純資産額	**716.91**	589.99	**6.13**

	単位:%		単位:%
株主資本利益率(ROE)	**19.3**	11.3	**19.3**
総資産利益率(ROA)	**6.8**	3.6	**6.8**

(注)米ドル金額は、便宜上2006年3月31日現在の東京外国為替市場で実勢為替相場の概数1米ドル=117円で換算しています。

売上高

(百万円)

年	売上高
2002	62,743
2003	62,036
2004	52,669
2005	65,896
2006	**70,254**

営業利益

(百万円)

年	営業利益
2002	9,727
2003	6,680
2004	1,403
2005	7,753
2006	**6,580**

当期純利益(純損失)

(百万円)

年	当期純利益(純損失)
2002	4,912
2003	-19,598
2004	-9,159
2005	3,622
2006	**6,941**

総資産

(百万円)

年	総資産
2002	128,512
2003	106,648
2004	93,096
2005	106,361
2006	**98,457**

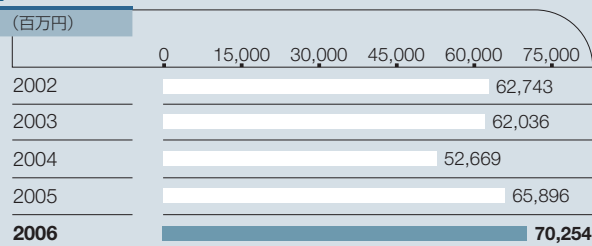
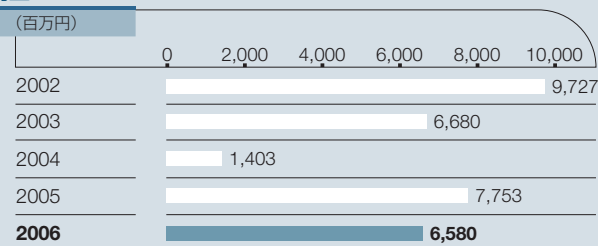
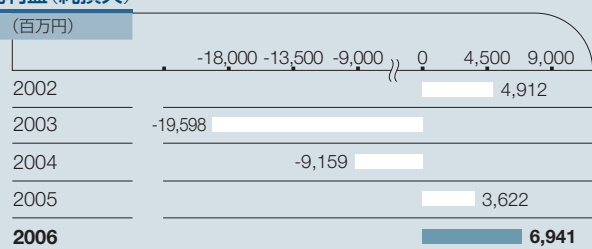
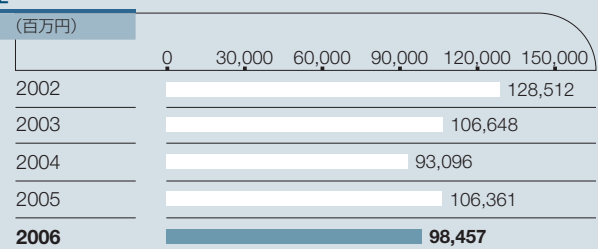
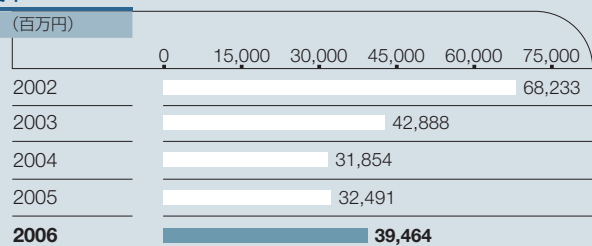
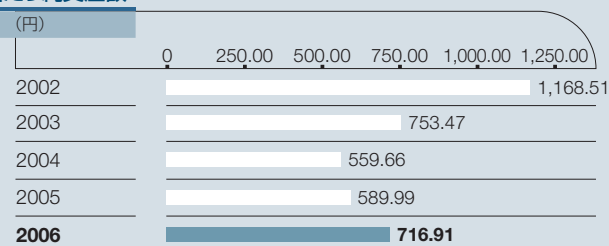
株主資本

(百万円)

年	株主資本
2002	68,233
2003	42,888
2004	31,854
2005	32,491
2006	**39,464**

1株当たり純資産額

(円)

年	1株当たり純資産額
2002	1,168.51
2003	753.47
2004	559.66
2005	589.99
2006	**716.91**

当社グループ(当社および関係会社により構成、以下、当社)は、エンターテインメント事業領域において、多数の事業を展開しております。家庭用ゲームソフトの開発・販売を中核事業に、そこで創出したコンテンツという知的財産を様々な事業に多面展開するワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進することにより、「遊文化」をクリエイトする「感性開発企業」として成長を続けています。

コンシューマ用ゲームソフト事業

家庭用ゲームソフトの開発・販売を行っています。当社売上の約61%を占める中核事業であり、経営資源を集中させ、多様なユーザーニーズに対応する高度なゲーム開発力を保持しています。アクションゲームやアドベンチャーゲームを得意とし、創造性あふれる多くのミリオンタイトルを生み出しています。

アミューズメント施設運営事業

国内でアミューズメント施設を運営しています。主に大型複合商業施設に出店し、各種イベントなどの集客展開により、女性層やファミリー層を取り込むとともに、スクラップ&ビルドの徹底による効率的な店舗運営を実践しています。また、最近ではロードサイド型店舗の出店を加速し、更なる事業拡大を図っています。

業務用機器販売事業

国内で業務用ゲーム機器の開発、製造および販売を行っています。市場ニーズの高いプライズ(景品獲得)ゲームやメダルゲーム、子供用カードゲーム機の開発に注力するとともに、安定したコアユーザーを獲得できるビデオゲームにもソフトを供給しています。

コンテンツエキスパンション事業

パチンコ・パチスロ向け液晶表示基板およびソフトの開発、製造並びに販売に加えて、携帯電話用コンテンツの開発・配信を行っています。家庭用ゲームソフトや業務用機器開発で構築してきたノウハウおよび当社コンテンツを多面的に活用することで、新たな収益の確保を図っています。

その他事業

当社のゲームキャラクターを活用し、ライセンスビジネスや出版事業などを展開しています。ゲーム攻略本や小説・コミックの出版、テレビアニメ化、映画化などを通じて、キャラクターの知名度向上とゲームソフトの販売拡大につなげる相乗展開を推進しています。

目　次

1 連結財務ハイライト
2 プロフィール
3 カプコンの事業フィールド
5 株主の皆様へ
11 COOが語る事業の総括と展望
23 コーポレート・ガバナンス
25 役員紹介
27 連結財務指標5年間サマリー
27 財務の状況
30 リスク情報
33 連結貸借対照表
35 連結損益計算書
36 連結株主持分計算書
37 連結キャッシュ・フロー計算書
46 監査上の位置付けについて
47 沿革
49 会社概要
50 株式情報

将来の見通しに関する注意事項

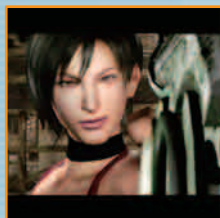
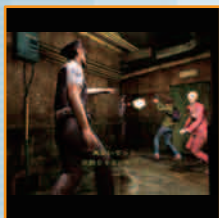
このアニュアルレポートに記載されている経営戦略、計画や見通しなどは、過去の事実を除いて将来の予測であり、現時点において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の前提条件に基づいており、実際の業績等は今後の様々な要因によって、これら見通しとは大きく変動する場合があります。また、当社を含め当業界は、ユーザーニーズの多様化など、市場環境の変化によっては業績が大きく振れる可能性があります。業績等の変動要因としては、①売上高の過半数を占める家庭用ゲームソフトのヒットの有無や販売本数の多寡、②家庭用ゲームソフト開発の進捗状況、③家庭用ゲーム機の普及動向、④海外市場の売上状況、⑤株価、為替動向、⑥他社との開発、販売、業務提携、⑦市場環境の変化などが挙げられます。また、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

カプコンの有力コンテンツを核に、ゲーム、出版、映画など多様なエンターテインメント事業を展開しています。

当社では、家庭用ゲームソフトの開発を通じて、さまざまな魅力溢れるオリジナルコンテンツを創出しております。当社のコンテンツは、いまやゲーム分野のみならずエンターテインメント領域まで拡大し、多くの人々に夢や感動を提供しています。

当社の独創的なコンテンツは、家庭用ゲーム機、業務用ゲーム機、携帯電話、PCオンラインの分野で、多様なユーザーを魅了しています。さらに、ゲーム以外の分野でも、キャラクター商品、小説・コミックなどの出版物、映画・テレビアニメ、パチンコ・パチスロなどに展開され、事業フィールドを広げています。一つのコンテンツを多分野で展開することで規模感を演出し、男女を問わず幅広い年齢層の人々に訴求力を発揮しています。

バイオハザード（1996年〜）

サバイバルホラーという新ジャンルを開拓した名作で累計3,000万本を販売。主人公は生物災害が発生した町や施設を舞台に、事件の謎を解きながら脱出を目指します。ハリウッド映画にもなり、全世界で2億ドル以上の興行収入を記録。

PS2「バイオハザード4」

PS2「バイオハザード アウトブレイク FILE2」

「バイオハザード」シリーズ 全41作発売

モバイル版「バイオハザード ザ・ストーリーズ」

攻略本を自社で出版

映画「バイオハザードII アポカリプス」

ロックマン（1987年〜）

これまでに2,600万本を販売したアクションゲーム。主人公ロックマンは大人から子供まで幅広い年齢層に人気のキャラクターです。テレビアニメにもなり世界各地で放映されています。

「ロックマン」シリーズ
全110作発売

GBA
「ロックマン エグゼ6」

モバイル版
「ロックマン エグゼ
ファントム オブ ネットワーク」

「ロックマン エグゼ
バトルチップスタジアム」

海外でも発売の
「ロックマン」フィギュア

攻略本の
売れ行きも好調

劇場版アニメ
「ロックマン エグゼ」

アニメ「ロックマン
エグゼ ビースト＋」

鬼武者（2001年〜）

累計750万本を販売した美麗な3Dグラフィックを誇る戦国サバイバルアクションゲーム。パチスロ機「鬼武者3」も大ヒットを記録しました。

PS2「新 鬼武者」

モバイル版「新 鬼武者
Curtain of Darkness」

「鬼武者」シリーズ 全11作発売

ドラマCDを発売

攻略本でゲームの世界
をより深く堪能

パチスロ機「鬼武者3」

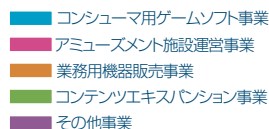
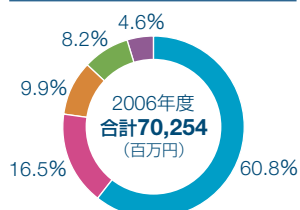
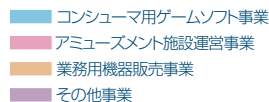
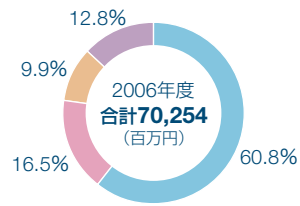
代表取締役社長
最高経営責任者（CEO）
辻本憲三

知的財産であるゲームコンテンツを戦略的に活用し、一層の収益拡大に努めます。

当社は2003年3月期から、収益基盤の強化を図るため、全社的な構造改革を進めており、その成果が前期（2005年3月期）および当期（2006年3月期）の業績に顕在化してきました。ここでは当期概況とともに今後の経営方針について皆様の疑問にお答えし、ご挨拶に代えさせていただきます。

Q.1 当期の業績の総括と次期の見通しを教えてください。

A.1 構造改革の成果がより顕在化してきたことにより、端境期にもかかわらず経常利益率10%を維持しました。

新・事業別売上高構成比

旧・事業別売上高構成比

当社は、家庭用ゲームソフトをはじめ、アミューズメント施設の運営、業務用ゲーム機器、パチスロ・パチンコ向け液晶表示基板の販売、そして携帯電話向けコンテンツや出版、さらには映画・アニメやキャラクターグッズに至るまで、エンターテインメント市場の中で、幅広い事業活動を行っております。中核事業である家庭用ゲームソフト事業で開発したコンテンツ（知的財産）を上記の様々な分野に多面的に展開するワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進することにより、事業間でのシナジー効果と効率的な資産活用を実現し、企業価値の向上を目指しております。

ゲームソフトの世界市場規模は163億ドルですが、そのうち欧米などの海外市場が80%以上を占めるなど、年々海外比率は上昇しており、ゲームソフトメーカーにとって海外でのシェア向上が成長の重要なポイントになっております。この事実を踏まえて、当社は中期経営目標である「市場規模に対応した売上比率（日本2：欧州3：米国5）の実現」を目標に、2003年3月期から構造改革を推進し、家庭用ゲームソフトの海外市場での販売を強化してまいりました。その柱の1つである開発体制の強化については、開発ラインの人員配置と開発工程をより効率的に改革しました結果、当期は「モンスターハンターポータブル」や「バイオハザード4」の大ヒットにつながりました。また、もう1つの柱である営業体制の強化については、北米において販売代理店の見直しによる直販体制の拡充や、マーケティング組織の強化に努めています。その効果は、製品在庫および市場流通在庫の減少や販売経費の削減に加えて、ユーザーや小売店へのタイトル認知度の向上などにあらわれ始めております。

このように家庭用ゲームソフト事業で成果をあげる一方で、当社はこれまで培ったコンテンツブランドである知的財産を他事業に活用することを推し進めております。これらの結果、売上高は、702億54百万円（前期比6.6%増）と増収となりました。一方、利益面につきましては、世界最大のゲーム市場である北米市場が伸び悩んだことなどから、営業利益は65億80百万円（前期比15.1%減）となりました。

当期純利益につきましては、繰延税金資産に係る評価性引当金の見直しに伴う法人税等調整額を計上しましたが、移転価格税制に基づく更正通知を受けたことにより、過年度税金費用が発生したため、69億41百万円（前期比91.6%増）となりました。

次期の見通しといたしましては、家庭用ゲーム機は過去、4～6年のサイクルで新型機が出ており

2007年3月期業績見通し

	2006	**2007**(計画)
売上高	70,254	**68,400**
営業利益	6,580	**7,000**
当期純利益	6,941	**3,900**

(百万円)

ますが、ハードの移行期において、ユーザーは新作ソフトを買い控える傾向があり、これを端境期と呼んでおります。このため、2006年のゲームソフト市場は158億ドルに減少すると見込んでおります。しかしながら、年内に次世代据置型ゲーム機が出揃い、市場が徐々に活性化することが予想されるため、2007年以降、市場は10%以上の継続的な成長を遂げるものと思われます。

また、韓国や中国などのアジアを中心にオンラインゲームの市場規模も拡大することが見込まれます。

当社といたしましては、次世代機向けソフトの開発を本格化するとともに、シリーズ作品の充実や国内外の市場ニーズに対応したソフト開発に傾注するほか、オンラインゲームや他社との提携商品の開発、販売を行ってまいります。また、当社のコンテンツを活用した遊技機向け液晶表示基板等の販売をはじめ、コンテンツの徹底した多面活用により相乗効果を創出し、競争優位性を確保してまいります。なお、2007年3月期の業績予想につきましては、売上高684億円、営業利益70億円、当期純利益39億円を見込んでおります。

Q.2 目標とする経営指標を教えてください。

A.2 キャッシュ・フロー重視の経営を行っております。

当社は、経営判断や企業価値の評価基準として、会計基準や会計処理の変更などにより変化をする会計上の利益よりも、現金を生み出す実物経営のキャッシュ・フロー経営を重視しております。

当期においては、営業活動によるキャッシュ・フローは139億22百万円となり、前期に比べ59億45百万円増加しております。これは主に、税金等調整前当期純利益69億12百万円を計上したこと、ゲームソフト仕掛品の減少30億51百万円ならびに売上債権の減少17億95百万円によるものです。当社といたしましては、今後もキャッシュ・フローの増加に努めてまいります。

構造改革について

当社は、次世代機市場においてグローバルな成長を図るには、高騰化傾向にある開発コストに対応した「強固な財務基盤の構築」および「開発・営業・マーケティング体制の強化」が必要不可欠と考え、2002年8月より国内・海外全グループの構造改革を行ってまいりました。

まず、2002年9月に土地・建物等の評価損を計上するとともに、2004年に金融子会社を解散し、バランスシートの改善および経営資源の集中を行いました。

次に、開発体制の強化として、開発プロセスを、アイデアや企画を練り上げる試作開発と製品化を行う本開発の2段階に明確に分離し、工程ごとに品質、コスト等を徹底的にチェックするなど、効率的な体制作りに取り組んでおります。また、開発部門に編成室を設置するとともに、中期計画に基づいて60ヶ月のタイトルマップを作成するなど、中長期視点に立ったソフトラインナップの拡充を志向しております。

加えて、販売・マーケティング体制の強化として、海外販売代理店を見直して直販体制を推進するとともに、的確なプロモーション展開や欧米ユーザーの嗜好に即応したソフト供給を行うため、海外ゲーム市場に精通したマーケティングの専門家を迎え入れるなど、グローバルな市場に対応できる体制作りに努めております。

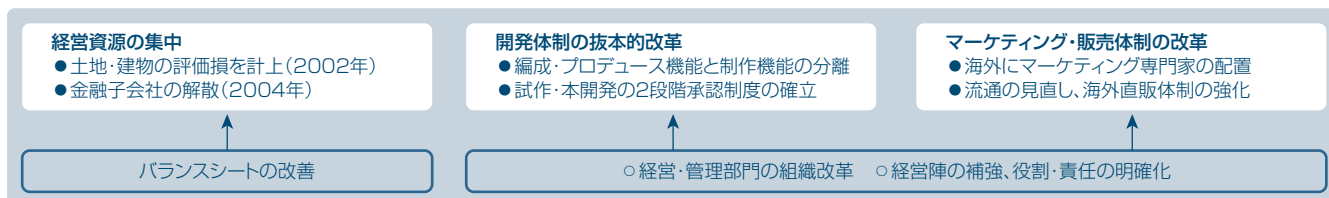
この結果、既に売上原価率や販管費率の低減といった効果が出てきており、今後一層の収益性向上が期待できます。

経営資源の集中
- 土地・建物の評価損を計上（2002年）
- 金融子会社の解散（2004年）

開発体制の抜本的改革
- 編成・プロデュース機能と制作機能の分離
- 試作・本開発の2段階承認制度の確立

マーケティング・販売体制の改革
- 海外にマーケティング専門家の配置
- 流通の見直し、海外直販体制の強化

バランスシートの改善

○経営・管理部門の組織改革　○経営陣の補強、役割・責任の明確化

Q.3 開発コストの上昇が喧伝される中、次世代機への投資スタンスについて教えてください。

A.3 開発の効率化とマルチプラットフォーム戦略の推進により、収益性を確保します。

開発投資額

既に発売済みのXbox360に加え、プレイステーション3（以下PS3）やWii（ウィー）などの次世代据え置き型ゲーム機は2006年秋頃に全て出揃う予定です。新たな遊び方や美麗なグラフィックが提供できる一方で、ゲーム機の高機能・多機能化による開発費の高騰に伴う利益率の低下が懸念されております。

当社としましては、市場が拡大する2007年度以降を見据えて、既に「バイオハザード」や「デビル メイ クライ」シリーズの最新作を含む複数のタイトルを次世代機向けの開発に着手するなど、迅速な対応を図っております。なお、2006年度においては、主力の市場は現世代機および携帯型ゲーム機と認識しており、現世代機向けに人気の高い旧作ソフト等を販売することで収益を確保しつつ、次世代機向けソフト開発に先行投資してまいります。

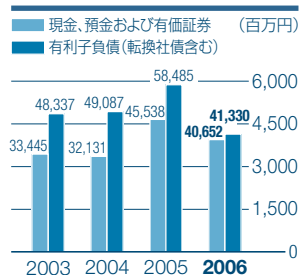
開発コスト対策としましては、ひとつのタイトルを複数のゲーム機に発売するマルチプラットフォーム展開を行い、販売を拡大することにより利益の最大化を図ってまいります。また、これまで数次にわたる開発プロセスやコスト管理体制の見直しにより、次世代機への移行に伴う開発費の上昇はある程度相殺できると見込んでおります。加えて、今回、どの次世代ゲーム機にも共通で使える開発エンジンを新しく製作したことにより、今後さらに開発の効率化が進むと期待しています。

Q.4 オンラインゲーム市場についてどのように考えていますか。

A.4 成長分野と位置づけ、事業提携も含めた積極的な展開を行います。

次世代機の登場に期待が集まりつつも、特に国内の据置機市場はハードの端境期現象により、市場の一時的な冷え込みが見られます。一方でオンラインゲーム市場は家庭内PCとブロードバンドの普及と相俟って、急速な拡大を示しております。当社は既に家庭用ゲーム機のオンライン市場ではモンスターハンターシリーズで成功を収めておりますが、今後はPCオンラインゲーム市場を成長分野と位置づけ、同市場での事業拡大を図ってまいります。2006年4月にオンライン事業部を設立するとともに、2006年10月には、ドワンゴグループと共同して総合コミュニケーションポータルサイトを運営する会社を新設するなど、今後日本市場でビジネスモデルを構築してまいります。その後、欧米に展開していくとともに、アジアでも現地の有力企業と提携しながら展開し、当社の事業の柱として確立してまいります。

Q.5 資金調達の考え方についてお答えください。

A.5 一定の現預金は確保しつつ、資産の効率化を図るため最適な資金調達を行います。

当社の事業のコアである家庭用ゲームソフト事業は、ソフト開発に約2年もの期間を要するため、次世代ゲーム機向けソフトへの今後の開発投資やその他の事業における成長戦略を勘案すると、安全性の観点から、ある程度の現預金を保有しておく必要があります。一方、資産効率を向上させるため、余剰な資産は持たないあるいは圧縮する必要があると考えております。従って、さしあたって必要でない資金については、有利子負債の返済などへ充当していくとともに、コミットメントラインの導入など、流動性を補完する施策を講じてまいります。なお、2007年3月に償還期限が到来する第4回無担保転換社債100億円につきましては、現状、手許資金で償還する予定です。

Q.6 企業買収・提携に関するカプコンのスタンスを教えてください。

A.6 買収や提携は「よいコンテンツを開発するため」が大前提です。

当社が今後も安定成長を果すには、シェアが大きく成長余力のある海外での家庭用ゲームソフトやモバイルコンテンツ市場での販売拡大が必須です。当業界では昨今、規模の拡大や有力コンテンツの確保を狙って企業の合併・買収が相次いでいますが、当社としましては、国内のゲーム会社や玩具メーカー等との合併は視野に入れておりません。その理由として、一つは海外で通用するコンテンツの確保が難しく海外市場での販売拡大にはあまり寄与しないこと、もう一つは提携先が限定されることによりライセンスビジネスなどの展開が狭まる恐れがあるからです。

当社は、グローバルで通用する「優れたコンテンツの創出」を目的とする買収・提携であれば前向きに検討していく方針です。現に数社の企業と提携しており、お互いのニーズを合致させ、積極的な取り組みを進めております。いずれにせよ、提携先と当社の双方の特性をうまく調和させることが、買収・提携の成功と事業の成長につながると考えております。

Q.7 配当方針を教えてください。

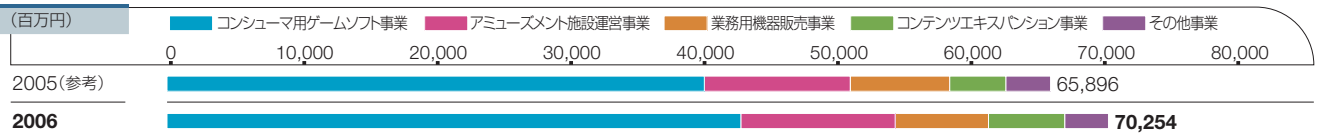
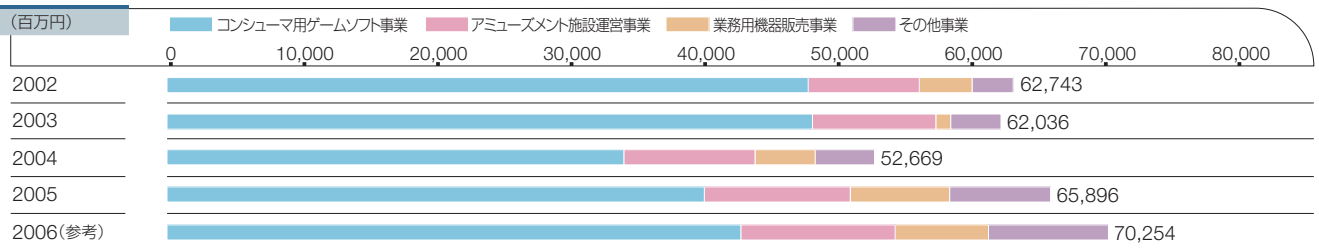
A.7 安定配当の継続を基本方針としております。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと考えており、財務構造や将来の事業展開などを勘案しつつ、安定配当の継続を基本方針としております。

現在、当社は中長期に安定的な成長を遂げるため、各事業において成長戦略を策定・実行しております。そのため、市場拡大が著しいオンラインやモバイルをはじめ、アミューズメント施設や業務用ゲーム機、パチスロ機やパチンコ機向け液晶表示基板の開発などの分野にも積極的に投資を行うため、一定の内部留保は必要となります。従って、次期の配当は一株当たり20円を予定しております。しかしながら、今後、これらの戦略が奏効し、経常利益15%以上を維持できるようになれば、株主の皆様への利益還元の一環として増配も検討していきたいと考えております。

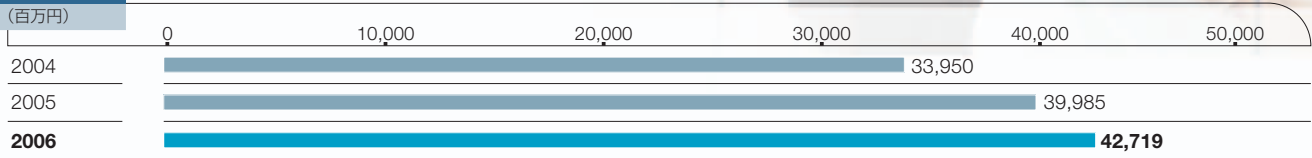
株主の皆様には、今後とも、一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申しあげます。

ワンコンテンツ・マルチユースの徹底により、総合エンターテインメント企業として一層の成長と収益基盤の強化を図ります。

当社では、近年、自社の有力コンテンツを映画化・アニメ化することで、自社キャラクターの認知度を向上させるとともに、ゲームソフトの販売拡大につなげるメディアミックス戦略を展開し、一定の成果を収めることができました。今後は、更に収益を最大化するため、上記展開に加え、業務用ゲーム機や携帯電話をはじめ、出版物、映画・テレビアニメ、パチンコ・パチスロ機、玩具などの様々な分野に多面展開する「ワンコンテンツ・マルチユース戦略」を推進し、総合エンターテインメント企業として一層の成長を図ってまいります。

取締役副社長執行役員
最高営業責任者（COO）
辻本　春弘

コンシューマ用ゲームソフト事業

当社売上の約61%を占める当事業では、家庭用ゲームソフトの開発・販売を行っております。
当社の中核事業であり、多様なユーザーニーズに対応する高度なゲーム開発力を保持し、
多数のミリオンタイトルを創出しています。

売上高推移

市場の動向

次世代機の立ち上がりが遅れ、2006年まで端境期は続く。今後一層の成長が見込まれる海外市場での成功がポイント。

2005年の家庭用ゲームソフト市場は、163億ドル(前年比6.9%減)と5年ぶりに減少いたしました(図表1参照)。これは、家庭用ゲーム機は従来、4〜6年のサイクルで新型機が出ておりますが、ハードの移行期において、ユーザーが新作ソフトを買い控える傾向にあり、ソフトの需要が減少することによるものです。

また、ソフト販売単価の動向ですが、新型ゲーム機の発売から年数が経つにつれて下がる傾向にあり、特に海外市場ではその傾向が顕著に表れます。

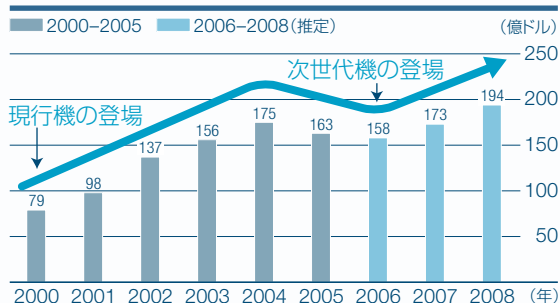
ただし、これはタイトルの強さにも関係しており、トリプルエー(AAA)と呼ばれる人気の高いタイトルは長期間高い価格帯を維持することができます。

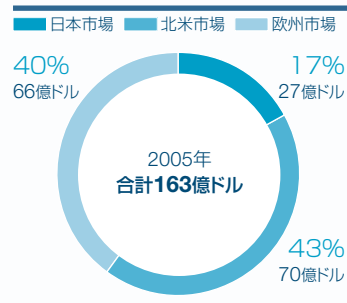
従って、ブランド力のあるシリーズタイトルを多数保持していることが、安定した収益を確保することにつながります。

また、ゲームソフト市場は大きく北米・欧州・日本の3つの市場で構成されておりますが、それぞれのマーケットサイズは5:3:2と、海外市場が80%を占めている状況です(図表2参照)。かつて、日本のシェアは50%以上でしたが、少子化や市場のグローバル化に伴い、比率が年々下がっております。2005年における市場の地域別詳細は、北米70億ドル(前年比9.1%減)、欧州66億ドル(前年比4.8%増)、日本27億ドル(前年比22.9%減)となりました。各地域で端境期や大型ソフトの不在による影響はありましたものの、一方で携帯型ゲーム機の伸長により市場を押し上げました。

次に、当社の各市場でのマーケットシェアですが、北米2.2%(前年比0.5%増)、欧州2.2%(前年比1.0%増)、日本6.1%(前年比0.4%増)と増加傾向にあります。また、日本のソフトメーカーは日本市場では上位を独占しておりますが、海外市場ではほとんど上位にランクインしておりません(図表3参照)。

これは、一部のタイトルはグローバルで売れているものの、その他多くのタイトルが海外で国内市場ほど売れていないことによるものと思われます。

図表1. ゲームソフト市場の推移

*出典:IDG Report

図表2. 主要ゲームソフト市場

*出典:IDG Report

従って、海外市場が一層伸長すると予想される中、いかに海外で通用するソフトを開発できるかが、今後、市場シェアを上げるポイントになると、当社では考えております。

今後の市場見通しとしましては、端境期である2006年のゲームソフト市場は158億ドルに減少すると見込んでおります。しかしながら、年内に次世代据置型ゲーム機が出揃い、市場は徐々に活性化するため、2007年以降再び10%以上の継続的な成長を遂げるものと予想され、ソフトメーカーにとって収穫期（販売本数の増加および単価の上昇）を迎えるものと思われます。

当期の概況

「モンスターハンター」シリーズが大ヒット。次世代機への移行期による需要停滞の影響などにより増収減益。

当事業における当社の強みは、ミリオンタイトルや人気キャラクターなどの知的財産を多数保有し、国内・海外においてブランドを確立していること、および人気の高いアクションゲームやアドベンチャーゲームを得意とし、多様なユーザーニーズに対応する高度なゲーム開発力を保持していることです（図表4参照）。

当社では、グローバルな事業展開を図るため、欧米現地法人との間で緊密なマーケティング情報の共有や販売体制の再構築を行いました。その結果、販売代理店の見直しや在庫圧縮などによる販売経費の削減を実現しました。また、新たに海外の開発会社と提携し、海外市場をターゲットとしたソフトを開発するなど、海外での収益拡大に努めてまいりました。

当期は、主力タイトル「バイオハザード4」（プレイステーション2向け、以下PS2）が定着したブランド力により181万本まで順調に販売を伸ばすとともに、国内では「モンスターハンターポータブル」（プレイステーション・ポータブル向け、以下PSP）およびPS2向け「モンスターハンター2（ドス）」のモンスターハンターシリーズを

図表3. 各地域でのマーケットシェア（2005年）

日本市場

メーカー	販売金額（百万円）	シェア（%）
1. 任天堂	46,309	15.20
2. バンダイ	33,776	11.09
3. コナミ	31,392	10.30
4. スクウェア・エニックス	24,093	7.91
5. SCE	23,896	7.84
6. ナムコ	18,884	6.20
7. カプコン	**18,482**	**6.07**
8. コーエー	14,170	4.65
その他	93,662	30.74
合　計	**304,664**	100.00

*出典：f-ism

北米市場

メーカー	販売金額（千ドル）	シェア（%）
1. エレクトロニックアーツ	1,313,028	22.00
2. 任天堂	617,326	10.34
3. アクティビジョン	555,048	9.30
4. THQ	426,576	7.15
5. ソニー	399,982	6.70
6. テイク2	348,423	5.84
⋮	⋮	⋮
14. カプコン	**130,554**	**2.19**
その他	2,177,372	36.48
合　計	**5,968,309**	100.00

*出典：TRSTS Report

欧州（英国）市場

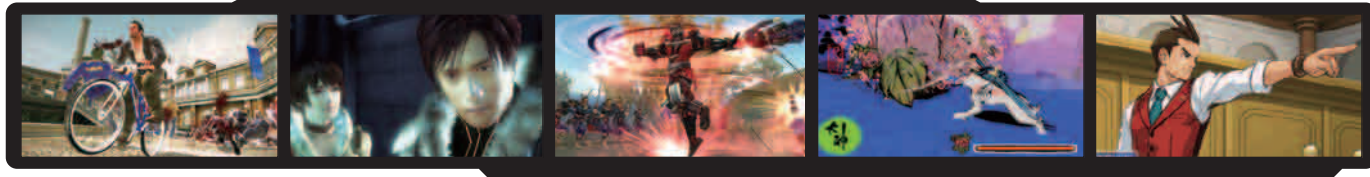
メーカー	販売金額（千ポンド）	シェア（%）
1. エレクトロニックアーツ	518,330	21.83
2. THQ	211,321	8.90
3. ソニー	208,464	8.78
4. アクティビジョン	187,736	7.91
5. 任天堂	165,382	6.97
6. UBIソフト	158,360	6.67
⋮	⋮	⋮
11. カプコン	**52,203**	**2.20**
その他	872,614	36.74
合　計	**2,374,410**	100.00

*出典：Chart Track/ELSPA

左から
PS2「戦国BASARA」
PS2「バイオハザード4」
PS2「モンスターハンター2（ドス）」
PS2「新 鬼武者」

図表4. 人気シリーズタイトル一覧
（2006年3月末時点）

シリーズ名	タイトル数	総販売数量（千本）
バイオハザードシリーズ	全41作	30,000
ロックマンシリーズ	全110作	26,000
ストリートファイターシリーズ	全54作	25,000
鬼武者シリーズ	全11作	7,500
デビル メイ クライ シリーズ	全5作	6,000
モンスターハンターシリーズ	全4作	2,000

左から
Xbox360「デッドライジング」
Xbox360「ロスト プラネット」
PS2「戦国BASARA 2」
PS2「大神」
NDS「逆転裁判 4」

投入したところ、ネットワーク機能を活かした通信プレイが訴求力を発揮し、合わせて115万本と予想を上回るヒットを放ち、今後の収益に貢献するブランドタイトルの一つに育ってまいりました。

また、シリーズ最新作の「ロックマン エグゼ6」（ゲームボーイアドバンス向け、以下GBA）も安定した人気により61万本と手堅く伸長し、国内総販売本数は540万本（前期比31.7%増）と安定的な収益を実現しました。

一方、PS2向け「新 鬼武者」やPS2・Xbox向け「ウィズアウトウォーニング」などが米国市場停滞の影響や海外ゲームメーカーの攻勢もあって、特に海外において精彩を欠き苦戦を強いられ、それぞれ64万本、20万本の販売に留まりました。従いまして、海外総販売本数は800万本（前期比14.9%減）と低調に終始しました。

以上の結果、当期は88タイトルを発売し、1,340万本（前期比0.7%減）のソフトを出荷いたしましたが、売上高は427億19百万円（前期比6.8%増）、営業利益につきましては29億27百万円（前期比25.1%減）となりました。

次期の展望

次世代機への迅速な対応とグローバルな事業展開により、一層の成長を図る。

次期の事業展開といたしましては、端境期は続くものの、安定的な収益を確保するため、伸長する携帯型ゲーム機およびいまだ市場の過半を占める現世代機にソフトを多数投入してまいります。一方、今後拡大が見込まれる次世代機市場ですが、「プラットフォーム（ハード）」、「コンテンツ」および「地域」に対する各ソフトメーカーの戦略によって、各社のシェアは大きく変動すると思われます。加えて、ゲーム機の高性能化・多機能化による開発費の高騰に伴う利益率の低下が懸念されております。

当社におきましては、「プラットフォーム」戦略では、マルチプラットフォーム展開を行い、販売を拡大することにより利益の最大化を図るとともに、各次世代機向けにソフト開発投資を積極的に行ってまいります。既に「バイオハザード」や「デビル メイ クライ」シリーズの最新作を含む複数のタイトルの開発を進めております。

次に「コンテンツ」戦略では、シリーズタイトルの話題性および収益力を拡大させるため、複数事業間で提携し、ワンコンテンツ・マルチユースを推進することに加え、新しいジャンルの開拓を図るため、新規フランチャイズの確立にも努めてまいります。なかでもXbox360向け「ロスト プラネット」は、欧米で人気の高い第三者視点のシューティングゲーム形式に挑戦した期待のタイトルであり、海外プレス発表時にも好評を博し、発売が待ち望まれています。また、「ロスト プラネット」の開発を契機に、他の次世代ゲーム機にも共通で使える開発エンジンを新しく製作したことにより、今後さらに開発の効率化が進むと考えております。

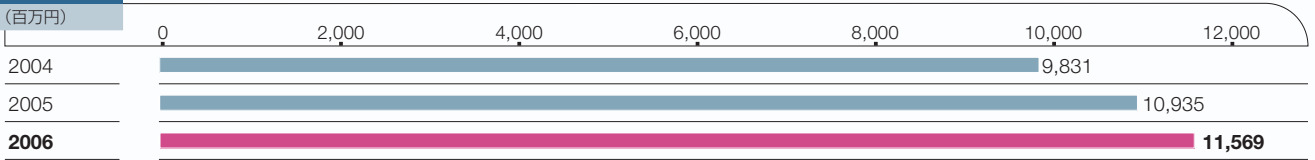
そして、「地域」戦略では、引き続き海外市場でのシェアを拡大するため、欧米における直販体制の推進および開発体制の再構築を図ってまいります。

当社は、グローバルなマーケティング・販売体制のもと、国内だけでなく海外市場のユーザーニーズにも即応したソフト開発を推し進め、収益の拡大に努めてまいります。

以上により、次期は77タイトルを発売し、1,000万本のソフトを出荷することにより、売上高315億円、営業利益20億円を見込んでおります。

アミューズメント施設運営事業

当社売上の約17%を占める当事業は、コンシューマ用ゲームソフト事業に続く第2の柱です。
国内でアミューズメント施設を運営し、安定的な成長と高い営業利益率を維持しています。

売上高推移

市場の動向

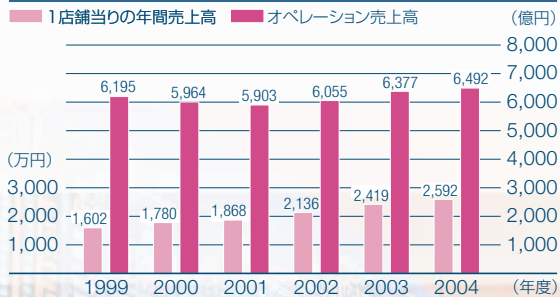
大型店舗化の進展により、市場は3年連続の成長。今後も安定した成長を予想。

国内のアミューズメント施設市場は、6,492億円(前年比1.8%増)で3年連続増加しており(図表5参照)、1997年以降では最高額を更新しました。ただし、既存店舗の売上高前年比は101.1%から96.0%に下がっており、新店により減少分をカバーしている状況です。

一方、市場における店舗数は25,044店舗(前年比5.0%減)で6年連続、ゲーム機器設置台数は68.5万台(前年比1.3%減)で8年連続減少しております。

従いまして、市場売上高の増加、店舗数および設置台数の減少という傾向に変化はなく、1店舗当たりの売上高および1台当たりの売上高は、1997年以降では最高額を更新しております(図表5参照)。これは小型店舗の閉鎖とショッピングセンター(SC)のような大型店舗の台頭という状況が続いていることによるものです。

過去10年間のジャンル別売上推移を分析すると、かつて主力であったビデオゲームの構成比は39%から7%に減少し、他方でプライズ(景品獲得)ゲームは29%から48%に増加、メダルゲームも22%から27%に増加しております。店舗の大型化に伴い、客層もかつてのコアユーザーから女性・ファミリー層へと拡大したことにより、設置機器の種類に変化を及ぼしています。

図表5. アミューズメント施設運営市場の推移

*出典:アミューズメント産業界の実態調査報告書

図表6. アミューズメント施設事業業績比較(2006年3月期)

メーカー	売上高(百万円)	主要各社間シェア率(%)	営業利益(百万円)	営業利益率(%)	前年売上比(%)
カプコン	11,569	4.0	2,439	21.1	105.8
アルゼ	16,011	5.5	1,927	12.0	99.0
イオンファンタジー	34,483	11.9	3,733	10.8	119.5
セガサミー	106,245	36.6	9,244	8.7	127.7
バンダイナムコ	78,792	27.1	2,506	3.2	96.3
タイトー	43,526	15.0	656	1.5	103.0
主要6社合計	290,625	100.0	—	—	—

*出典:各社2006年3月期決算短信および補足資料
(イオンファンタジーは2006年2月期決算短信)

今後も引き続き、小型店舗は減少し、大型店舗の出店数が拡大することにより、市場は安定的な成長を遂げると予想しております。

当期の概況

既存店が前年売上対比100%と回復基調。徹底したスクラップ&ビルドにより増収増益。

当事業における当社の強みは、同業他社と比較して、高い営業利益率を維持し、競争優位性を確立している点にあります(図表6参照)。

当社ではこれまで、市場環境や顧客ニーズの変化に迅速に対応し、「大型店舗化」や「SC内出店」などの展開を推し進めてまいりました。これは、商業施設全体の集客により、長期的に安定した客数を確保できるためです。

また、女性、ファミリー層等の新規顧客の取り込みを図るため、「プライズ(景品獲得)ゲーム重視」の店舗運営スタイルを構築し、ユーザー嗜好に合致したロケーション展開に取り組んでまいりました。

加えて、店舗の適時リニューアルや徹底したスクラップ&ビルドにより店舗ごとのクオリティを高め、20%以上の営業利益率を達成してまいりました。

また、自社製機器にこだわらず、いち早く他社の人気ゲーム機も多数導入し顧客満足度の向上を図るとともに、当社業務用ゲーム機器開発のマーケティングの場としても有効に活用しております。

当期は、ビンゴゲーム大会や着ぐるみキャラクターイベント等の開催、店舗のリニューアルや多様なユーザーニーズに対応した品揃えに加え、安全かつ清潔で明るい快適空間作りにより、女性客・ファミリー客などを中心に客数が回復してまいりました。一部の地域において豪雪による影響がありましたものの、既存店が前年売上対比100%となったほか、近年オープンした「プラサカプコン直方店」等の新設店がいずれも好伸し、売上拡大のリード役を果たしました。

また、多面的なロケーション展開の一策として、茨城県で大型ロードサイド店「プラサカプコン水戸店」を出店しました。内装やライトアップを落ち着いた雰囲気に統一し、メダルゲーム機を豊富に取り入れるなど大人の雰囲気を醸した店構えが女性層やファミリー層だけでなく、アダルト層の注目を集めました。

なお、当期は2店舗を出店、不採算店2店舗を閉鎖し、合計30店舗となりました。

以上の結果、売上高は115億69百万円(前期比5.8%増)、営業利益につきましては24億39百万円(前期比6.2%増)と、増収増益になるとともに、営業利益率も21.1%となりました。

次期の展望

ロードサイド型店舗の増設およびスクラップ&ビルドの継続により、収益の拡大を図る。

次期の事業展開といたしましては、安定的に拡大する市場を背景に、大型複合商業施設への出店を継続しつつ、ロードサイド型店舗の出店を強化してまいります。しかしながら、大型複合商業施設は、同業他社との競合が激化していることに加え、2006年11月に全面施行される改正都市計画法において郊外出店が規制されることなどにより、今後の出店にはやや不透明感があります。

一方、ロードサイド型店舗は、大型面積・業態複合などによる地域一番店展開が可能なため積極的に出店してまいります。また、既存店での一層の利益率向上にも注力し、事業収益の拡大を図ってまいります。

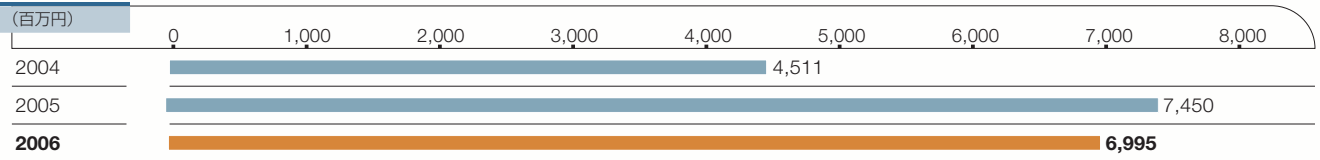
なお、次期は6店舗を出店、3店舗を閉鎖し、合計33店舗となる予定です。

以上により、次期の業績は売上高143億円、営業利益29億円を見込んでおります。

左から
「プラサカプコン直方店」
「プラサカプコン水戸店」
「プラサカプコン
千葉マリンピア専門館店」
「プラサカプコン千葉長沼店」

業務用機器販売事業

当社売上の約10%を占める当事業は、国内で業務用ゲーム機器の開発、製造および販売を行っています。
2002年度からの建て直しが奏効し、大きく事業を拡大しております。

売上高推移

左から
「スーパーマリオ 不思議のころころパーティ2」
「ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム」
「メチャトレパーティ」
「撃魔界村」

市場の動向

子供用カードゲーム機等の急伸により、市場は3年連続の成長。今後も「カードゲーム機」および「ネットワーク筐体」が市場の牽引役に。

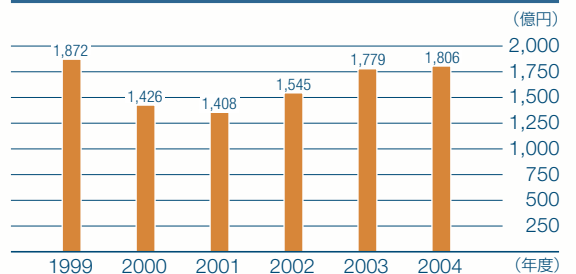
業務用ゲーム機器の製品販売市場は国内向け1,677億円（前年比2.3%増）、海外向け128億円（前年比7.7%減）、合計1,806億円（前年比1.5%増）となりました（図表7参照）。

国内市場は、3年連続の増加を果たし1997年以降の最高額を記録し、海外向け製品販売高は8年連続の減少となりました。

ジャンル別で分析すると、市場の50%はプライズゲーム機およびメダルゲーム機が占めております（図表8参照）。

プライズゲーム機では、近年の複合商業施設内への大型店舗の出店が増加したことにより、ファミリー層が増加し、3年連続大幅に伸長してきましたが、2004年度は、市場を牽引する製品の不在等により489億円（前年比14.8%減）となりました。また、メダルゲーム機では、ライトユーザーでもプレイできる7号転用（パチンコ・パチスロタイプ）ゲーム機やプッシャータイプのメダルゲーム機が定番商品として高い需要を得ており、2年連続で過去最高額を更新しておりましたが、2004年度はやや減少し370億円（前年比1.1%減）となりました。

一方、ネットワーク・オンライン対応のサテライト型マスビデオ筐体および子供用カードゲーム機等に使用される

図表7. 業務用機器市場の推移

*出典：アミューズメント産業界の実態調査報告書

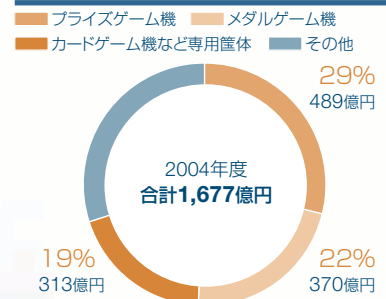
図表8. 業務用機器市場の種類別構成比（国内）

プライズゲーム機　メダルゲーム機
カードゲーム機など専用筐体　その他

2004年度
合計1,677億円

29%
489億円

22%
370億円

19%
313億円

*出典：アミューズメント産業界の実態調査報告書

カード類の販売高は、合わせて313億円と市場の約19%を占めるまでに急伸し、市場の牽引役を果たしております。

今後の見通しとしましては、プライズゲームおよびメダルゲームは引き続き市場の過半を占めるジャンルとして安定的に推移すると思われます。また、子供用カードゲーム機等に使用するカード類（ICカード、磁気カード、トレーディングカード等）やネットワーク対応機器も続伸し、今後も市場拡大が続くと思われます。

当期の概況

有力機種の発売延期により減収減益。人気キャラクター「ロックマン」の子供用カードゲーム機を投入。

当事業における当社の強みは、市場の約50%を占めるプライズゲーム機やメダルゲーム機を中心に開発し、事業を着実に成長させている点にあります。2000年度以前まで、ビデオゲーム機は市場での構成比が高く、当社においても、限界利益率の高いビデオゲーム機の開発に注力しておりました。しかしながら、2001年度以降、家庭用ゲーム機の性能が飛躍的に向上したことにより、ビデオゲーム機からのユーザー離れを引き起こし、ビデオゲーム機の市場での構成比が減少の一途をたどりました。

当社では、近年の大型店舗化やSC型店舗の増加に伴うライトユーザー層の拡大を踏まえて、人気の高まってきたメダルゲーム機やプライズゲーム機中心の開発体制にシフトいたしました。

また、直営店舗を保有する強みを活かして、人気ゲーム機の動向など市場の動きをリアルタイムで把握するとともに、新作機は直営店に試験導入し、ユーザーとオペレーター双方の意見を集約して人気の高いゲーム機開発につなげています。

当期は、自社キャラクターおよび知名度の高い他社キャラクターを積極的にゲーム機器に採用する戦略を推し進め、ファミリー層の開拓を図ってまいりました。この結果、メダルゲーム機「スーパーマリオ 不思議のころころパーティ」や「ドンキーコング ジャングルフィーバー」など、ファミリー層に人気のキャラクター機種が好調な伸びを示しました。また、新機軸商品として業務用ゲーム機、家庭用ゲーム機および玩具の三つのハードでキャラクターが連動する子供用カードゲーム機「ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム」やメダルゲーム機「撃魔界村」を投入し、注目を浴びました。さらに、ビデオゲーム機「機動戦士ガンダムSEED 連合 VS. Z.A.F.T. 」が根強い人気により販売を伸ばしました。

しかしながら、一部有力機種の発売が次期にずれ込んだため、売上高は69億95百万円（前期比6.1%減）と計画未達になりました。また、商品構成比が変化し原価率が上昇したことから営業利益につきましても11億16百万円（前期比42.6%減）となりました。

次期の展望

自社・他社コンテンツの積極活用および大型機器の開発により、事業拡大を図る。

次期の事業展開といたしましては、今後も続く店舗の大型化を見据えて、大型メダルゲーム機の開発を推進してまいります。また、拡大する子供用カードゲーム機器市場では、機器のレンタル展開が玩具店やコンビニ店頭などへも広がっていますので、新たに株式会社タカラトミーと共同展開する「ワンタメ ミュージックチャンネル」など2機種を投入し、ライトユーザー層の獲得に努めるとともに、ネットワーク対応機器にも積極的に取り組んでまいります。

加えて、製造工程や品質管理体制の見直しにより、コストを削減し利益率の改善を図ってまいります。

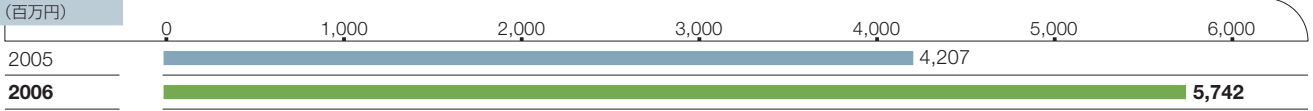
以上により、次期の業績は売上高121億円、営業利益22億円を見込んでおります。

コンテンツエキスパンション事業

当社売上の約8%を占める当事業は、当期、新事業セグメントとして新たに区分表示しております。
パチンコ・パチスロ向け液晶表示基板およびソフトの開発、製造並びに販売に加えて、
携帯電話用コンテンツの開発・配信を行い、高い利益率を達成しております。

売上高推移

（百万円）

年	売上高
2005	4,207
2006	**5,742**

市場の動向

パチンコ・パチスロ市場は、演出面の強化により新規ユーザー増加の可能性。モバイルコンテンツ市場は日本・北米を中心にグローバルで拡大基調。

当事業は、ゲームコンテンツや業務用機器開発で構築してきたノウハウを多面的に活用し、新たな収益を確保することを目的に、当期、新事業セグメントとしてその他事業から新たに区分表示しました。

当事業は、遊技機の液晶表示基板等の開発・製造・販売および携帯電話向けコンテンツの開発・配信事業の2つで構成されております。

まず、パチンコ・パチスロ市場ですが、市場規模は約30兆円と、アミューズメント・レジャー市場ではトップ市場であり、安定的に推移しております。また、過去よりユーザーは減少傾向にあるものの、一人あたり利用回数および費用は増加傾向にあり、ヘビーユーザー化傾向にあるといえます。

2004年7月に施行された「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律施行規則」（以下、風適法施行規則）等の改正により、パチスロ機は従来より射幸性が規制されることに伴い、演出面などエンターテインメント性を重視する傾向が強まりました。射幸性の低下によりユーザー離れが懸念されますものの、初心者も楽しめるエンターテインメント性の高い製品の増加により新たなユーザー層を開拓するものと見込まれます。

一方、パチンコ機は規制緩和により、開発の自由度が増したため、新規性のある製品開発が可能となり、ユーザーの拡大が見込まれます（図表9参照）。

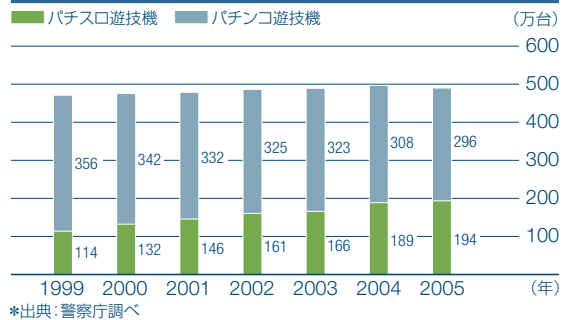
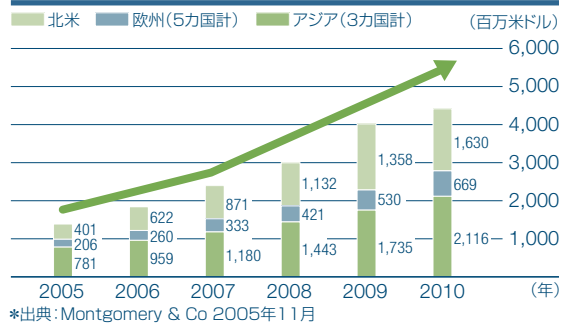
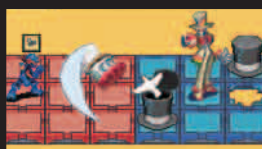
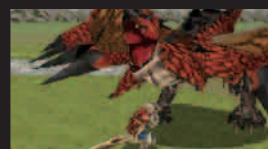
次に、携帯電話向けゲーム市場ですが、これまで日本および韓国などが高性能端末の市場を形成し、着実に成長を遂げる一方、中国や北米市場は高性能端末の普及が進んでいなかったこと等により、揺籃期にありました。しかしながら、近年、高性能端末の価格が下がってきたことに伴い、今後モバイルコンテンツ市場はグローバルで大きく拡大していくと予想しております（図表10参照）。特に米国においては、携帯電話加入者数が日本の約2倍と、高性能端末の普及により今後急速にマーケットが成長すると思われ、北米および日本のモバイル市場で成功を収めることが、グローバル市場での成功につながると当社では考えております。

図表9. 遊技機市場の推移

*出典：警察庁調べ

図表10. 携帯電話向けゲーム市場の推移（推定）

*出典：Montgomery & Co 2005年11月

パチスロ機「鬼武者3」

左から
「モンスターハンター」
「ロックマン エグゼ ファントム オブ ネットワーク」
「新 鬼武者 Curtain of Darkness」
「逆転裁判 3」

当期の概況

パチンコ・パチスロ事業は、液晶表示基板の販売が好調に推移。モバイルコンテンツ事業は、人気コンテンツの投入により安定成長。

当事業における当社の強みは、当社保有の豊富な知的財産（コンテンツ）を多面的に活用することにより、高い収益性を確保している点にあります。

パチンコ・パチスロ事業においては、高精細な画像処理技術などの当社開発力を駆使し、自社および他社コンテンツを活用した魅力ある遊技機向けソフトウェアの開発を行うとともに、より高収益な液晶表示基板の供給を行ってまいりました。

当期は、前期に引き続きパチスロ機「鬼武者3」が堅調に推移しました。さらに自社製液晶表示基板が好調に販売を伸ばしたことに加え、当社の開発ノウハウを活用したパチンコ機向け液晶表示ソフトの受託開発を行いました。

一方、モバイルコンテンツ事業においては、国内外で人気のゲームを携帯電話向けコンテンツとして配信しております。家庭用ゲームソフトで培ったノウハウおよび既存のプロパティを有効に活用し、着実な成長を遂げております。また、今後成長が期待される海外市場において積極的な展開を図るために、ロサンゼルスにモバイル事業拠点を設立し、欧米現地法人で営業・開発を担う専任部門を強化いたしました。

当期は、国内で家庭用ゲーム機向けソフトと連動した「新 鬼武者 Curtain of Darkness」をドコモ902iシリーズ向けにいち早く配信し、携帯電話の3D機能を駆使した画像が好評を博しました。また、「逆転裁判」シリーズや「モンスターハンター」等も堅調に推移いたしました。さらに、海外でも、「バイオハザード」や「ストリートファイターII」などを投入いたしました。

以上の結果、売上高は57億42百万円（前期比36.5%増）となり、営業利益につきましても23億62百万円（前期比35.5%増）となりました。

次期の展望

パチンコ・パチスロ事業は、ソフトとハードの安定供給により収益基盤を強化。モバイルコンテンツ事業は、グローバルにコンテンツ展開し、シェアの向上を図る。

次期の事業展開といたしましては、パチンコ・パチスロ事業は、風適法施行規則等の改正によりエンターテインメント性のある遊技機の需要の高まりを背景に、メーカーや市場のニーズを捉えた開発を進め、自社および他社コンテンツを活用した演出効果の高いソフト受託開発および自社製液晶表示基板の合計3タイトルの拡販に注力してまいります。

また、モバイルコンテンツ事業は、国内市場および急拡大が予想される北米市場をターゲットに、すでに第1四半期において、カナダのモバイル事業会社を買収し、北米キャリアとの連携強化およびライトユーザー向け人気タイトルを獲得し、北米を中心とする海外市場の拡大に対応した体制作りに努めております。加えて、これまでに構築したノウハウをもとに、3D画面表示が可能となる次世代携帯電話に対応したハイクオリティのコンテンツや当社の人気シリーズタイトル、カジュアルゲーム等を多数取り揃えることにより、コアユーザーおよびライトユーザー層の確保に努め、収益の拡大を図ります。

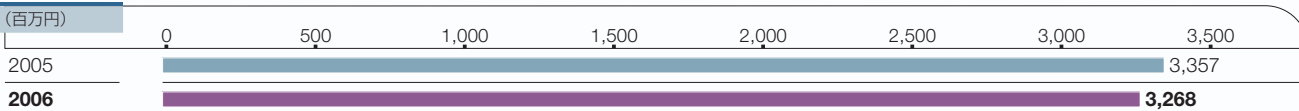
以上により、次期の業績は売上高62億円、営業利益17億円を見込んでおります。

その他事業

当社売上の約4%を占める当事業は、当期よりコンテンツエキスパンション事業を新たに区分表示したことに伴い、当社のゲームキャラクターを活用したライセンスビジネスや出版事業などで構成されています。

売上高推移

（百万円）

年	売上高
2005	3,357
2006	**3,268**

当期の概況

出版事業・ライセンス事業で収益を手堅く確保。

当事業における当社の強みは、当社保有の豊富な知的財産（コンテンツ）を多面的に活用することにより、コンシューマ用ゲームソフト事業との高い相乗効果を得られる点にあります。

出版事業では、一層の収益率向上を図るために、ゲーム攻略本やイラスト集、ゲームストーリーを軸とした小説・コミックを他社ライセンスのみならず、自社出版しております。また、新たな販路を確保するため、ゲームソフトと攻略本のセット商品も書籍流通により販売しております。

加えて、ライセンス事業では、自社キャラクターのテレビアニメ化・映画化・商品化などによるライセンス許諾でロイヤリティ収入を確保しております。

当期は、人気のテレビアニメ「ロックマン エグゼ」シリーズ（図表11参照）が世界中で放映され、同シリーズの家庭用ゲームソフト販売に好影響をもたらしています。また、PSP向けにUMDビデオ対応ソフトとして映画版「バイオハザード」を発売するなど、新たな収益展開を図りました。

一方、携帯電話用充電器の販売・レンタル事業は、苦戦を余儀なくされました。

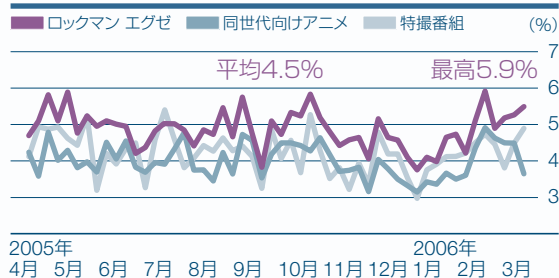
以上の結果、売上高は32億68百万円（前期比2.7%減）となり、営業利益につきましても1億97百万円（前期比16.2%減）となりました。

次期の展望

ワンコンテンツ・マルチユースの徹底により、収益基盤の強化を図る。

次期の事業展開といたしましては、ワンコンテンツ・マルチユース戦略を推進し、出版や玩具、映像コンテンツなどにより当社コンテンツの世界観を追求し、キャラクターの更なる知名度の向上およびゲームソフトの販売拡大につなげてまいります。また、ライセンスアウトのみに留まらず、当社コンテンツの映画事業やカードゲーム等のトイ＆ホビー事業などの立ち上げにより、自社コンテンツを最大限に活用しつつ、積極的に他社との連携も行い、収益基盤の強化を図ってまいります。

以上により、次期の業績は売上高43億円、営業利益は10億円を見込んでおります。

図表11.「ロックマン エグゼ」TVアニメ視聴率（関東地区世帯別）

＊出典：ビデオリサーチ調べ

左から
テレビアニメ「ロックマン エグゼ ビースト＋」
映画「バイオハザードII アポカリプス」
自社出版書籍
「ストリートファイター」フィギュア
「モンスターハンター」ぬいぐるみ

「バイオハザード4」が出荷300万本を突破

「バイオハザード」シリーズは、最先端の映像技術と斬新なストーリー演出を惜しみなく投入して製作されるタイトルであり、常に全世界のゲームファンを魅了してきた当社を代表するシリーズです。同ソフトを題材にしたハリウッド映画2作品は、それぞれ興行収入1億ドルを突破するなど、ゲームユーザーに留まらず全世界のエンターテインメントファンの間で高い知名度を誇っております。最新作「バイオハザード4」は、シリーズの持ち味である恐怖感はそのままに、アクションシステムを大幅に刷新したことにより、シリーズファンには勿論、新規ユーザーからも大きな注目を集めました。各ゲーム専門誌やウェブサイトで軒並み高評価を獲得するなど、その高いゲームクオリティは世界の専門家からも認められており、その結果、全世界300万本という出荷本数を記録しております。

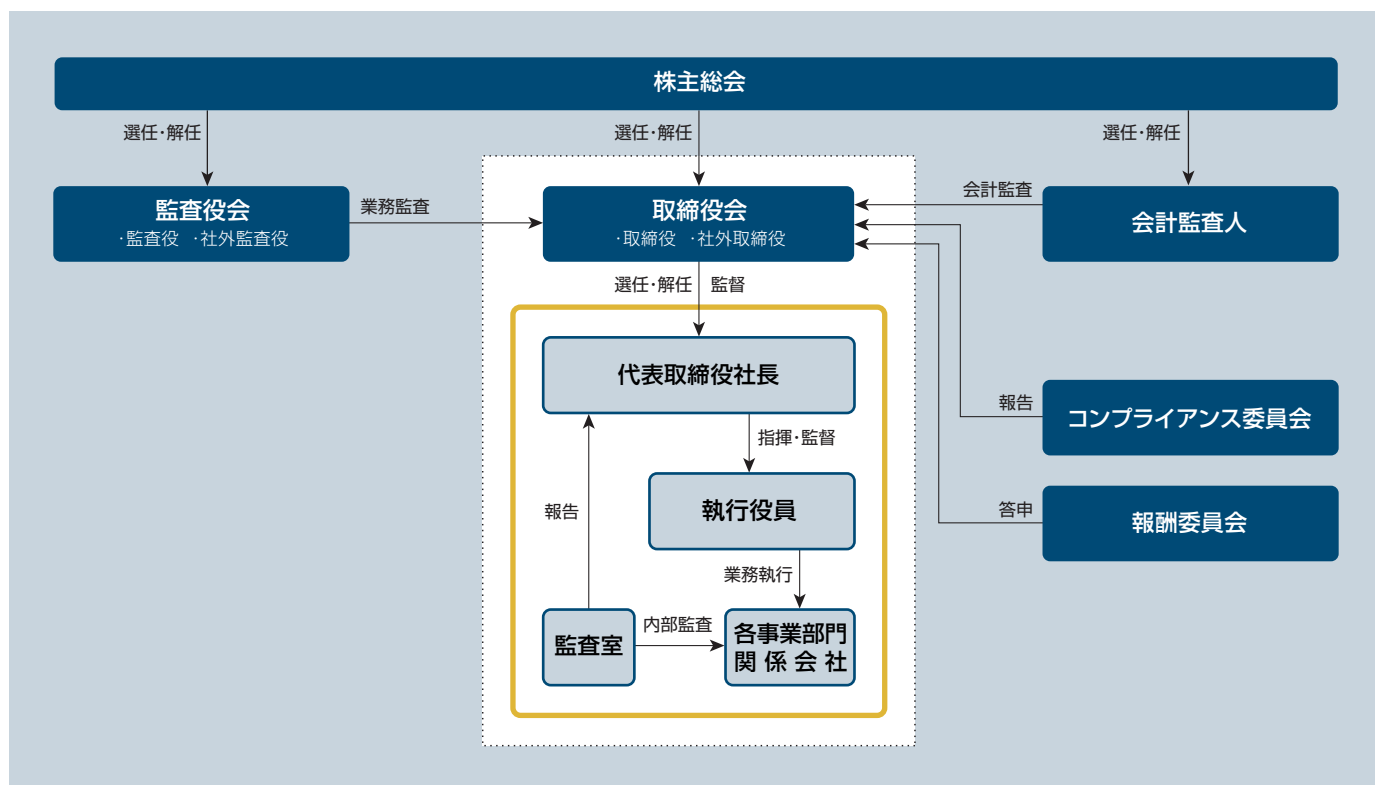
PS2／GC
「バイオハザード4」

「モンスターハンター」シリーズが大ブレイク

「モンスターハンター」シリーズは、大自然を舞台に迫力ある巨大なモンスターを狩るハンティングアクションゲームです。2004年3月に初回作を発売以来、ゲーム初心者でも気軽に楽しめる内容が口コミを通じて話題を呼び、社団法人コンピュータエンターテインメント協会より「GAME AWARDS 2003-2004最優秀賞」を受賞するなど、従来のアクションゲームに新風を吹き込むオリジナルタイトルとして高い評価を得ました。このような追い風の中、2006年3月期には最新作「モンスターハンター2(ドス)」および「モンスターハンターポータブル」を発売し、合わせて出荷本数100万本の大台を突破いたしました。これにより「モンスターハンター」シリーズは当社の競争力の源泉であるコンテンツブランドとしても大きく成長を遂げました。

PS2「モンスターハンター2(ドス)」
PSP「モンスターハンターポータブル」

児童の教育活動に貢献

当社では子供たちの豊かな創造力を大きく育て、明るい未来や豊かな文化の発展を目指して、小中学生を対象とした教育支援活動を2005年1月より実施しております。2006年6月までに約30校の実績を残しており、ゲームの企画からソフトが店頭に並ぶまでの過程や、どのような作業があるのかといった仕事内容のご紹介を通じ、ものづくりについて一緒に考える時間を少しでも多くの子供たちに提供したいと考えております。良き企業市民として社会から信頼されるよう、今後も豊かな社会作りに積極的に努めてまいります。

3名の社外取締役を配し、経営の透明性、信頼性を高めています。

当社は監査役制度を採用し、3名の社外監査役を含む4名で監査役会を構成しております。監査役会では監査方針の策定等を行い、監査結果について協議するとともに、監査指摘事項を代表取締役社長に提出し、会計監査人との意見交換・情報交換を適宜行っております。また、執行役員制を導入し、経営方針を決定する取締役会と業務執行を担う執行役員を明確に分離することにより、迅速な意思決定と機動的な業務執行を図っております。

取締役会は、9名の取締役で構成し、毎月1回、定時取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。9名の取締役のうち3名を社外取締役としており、これら社外取締役からの意見、アドバイス、チェックなどにより、取締役会の透明性・信頼性を向上させ、かつ活性化させながら、経営監視機能の強化を図っております。

さらに、社外取締役を委員長とする報酬委員会を設置し、取締役の報酬決定に関する公平性・妥当性を確保しております。

なお、当社では内部監査機関として、業務執行部門から独立した社長直轄の監査室を設置しております。監査室は、業務の遵法性や効率性を担保・検証するため、監査役とも連携しながら、全部門を対象に内部監査を行うとともに、監査結果に基づき被監査部門に対して改善事項の勧告を行うなど、各事業部門において内部統制が有効に機能するよう努めております。

コーポレート・ガバナンスとCSRの基盤としてのコンプライアンスを徹底します。

当社では、企業を取り巻く様々なリスクを管理するため、社外取締役の1人である弁護士を構成員に加えたコンプライアンス委員会を3か月に1回開催しております。

また、リスク管理の実施状況を3か月ごとに調査する「コンプライアンス定期チェック」の結果を取締役会に報告するとともに、必要に応じて関係者に対して注意喚起・勧告・助言などを行っております。

さらに、内部統制システムの充実に向けて「株式会社カプコンの行動基準」を制定し、企業倫理を社内に浸透させることによって、違法行為・不正の未然防止と適法性の確保に努めております。

なお、2005年4月に施行された「個人情報の保護に関する法律」(個人情報保護法)に対しては、「個人情報保護プログラム」などを法施行に先んじて作成するとともに「情報セキュリティ基本方針」や「個人情報保護規程」を制定するなど、必要な対策を講じております。また、プライバシーポリシーを社内外に公表し、周知徹底を図るとともに、個人情報保護のためのシステムが有効に機能するよう啓蒙活動や社内の意識改革に努めております。

コンプライアンスは、コーポレート・ガバナンスの根幹であるとともに、企業の社会的責任(CSR)を果たしていくうえでの基礎でもあります。したがって今後も、これを全役員・社員に浸透させ、定着させることに努めてまいります。

IRの基本方針

IR担当取締役およびIRスタッフ

個人投資家説明会の模様

1. ディスクロージャーの基本方針

当社では、株主や投資家の皆様に適時適切な情報開示および説明責任を十分果たすことは上場企業の責務であり、コーポレート・ガバナンスの観点からも不可欠と考えております。

したがいまして、当社は、(1)責任あるIR体制の確立、(2)充実した情報開示の徹底、(3)適時開示体制の確立、を基本姿勢にIR活動を推進することにより、透明性の高い経営を行ってまいります。

2. ディスクロージャーの基準

当社では、証券取引法および東京証券取引所の定める「上場有価証券の発行者の会社情報の適時開示等に関する規則」(以下、適時開示規則)等に則り、適時適切なディスクロージャーを行うようにしております。

また、適時開示規則等に該当しない情報につきましても、投資家の皆様のご要望に応えるべく、可能な限り積極的に開示する方針です。

さらに、ホームページでの情報開示などにより、情報公開の即時性、公平性を目指すとともに、株主の皆様には事業報告書等を通じて営業成績や事業の概況などをお知らせいたします。

3. 沈黙期間

当社は、決算(四半期業績および中間決算を含み、以下同じ。)発表前に決算に関する情報が漏れるのを防ぐため、決算期末日の翌日から当該発表日までを沈黙期間としています。当該期間は、業績に関する問い合わせへの対応を差し控えております。ただし、当該沈黙期間中に業績予想を大きく乖離する見込みが出てきた場合には、適時開示規則等に沿って、適宜、情報開示をしてまいります。

4. IR活動の体制

代表取締役社長および担当取締役を中心に、4名の専従スタッフが国内外の株主や投資家の皆様へ積極的なIR活動を行っております。

決算等のIR情報に関するご質問は下記よりお問合せください。

広報・IR室
TEL:06-6920-3623　E-mail:ir@capcom.co.jp
※営業時間:9:00〜12:00、13:00〜17:30(土日祝除く)

（2006年6月26日現在）

社内取締役

代表取締役社長 最高経営責任者（CEO）
辻本 憲三

1983年6月 （旧）株式会社カプコン代表取締役
1985年7月 当社代表取締役社長（現任）
2001年4月 当社最高経営責任者（CEO）
2006年6月 当社最高経営責任者（CEO）
兼IT管掌（現任）

取締役副社長執行役員 最高営業責任者（COO）
辻本 春弘

1987年4月 当社入社
1997年6月 当社取締役
1999年2月 当社常務取締役
2001年4月 当社専務取締役兼営業最高執行責任者（COO）
2004年7月 当社取締役専務執行役員、
営業最高執行責任者（COO）兼事業管掌
2005年4月 当社取締役専務執行役員、営業最高執行責任者（COO）
兼開発・CS事業戦略・キャラクター・コンテンツ事業管掌
2006年4月 当社取締役副社長執行役員 最高営業責任者（COO）
兼CS事業・オンライン事業・開発・開発管理・キャラク
ターコンテンツ事業管掌（現任）

取締役専務執行役員
初野 純孝

1989年12月 当社入社
1993年4月 当社アミューズメント施設事業部長
1999年6月 当社執行役員OP事業部長
2004年7月 当社常務執行役員
2005年4月 当社国内事業管掌
2005年6月 当社取締役
2006年4月 当社取締役専務執行役員
兼OP事業・AM事業・P&S事業管掌（現任）

取締役常務執行役員
飛澤 宏

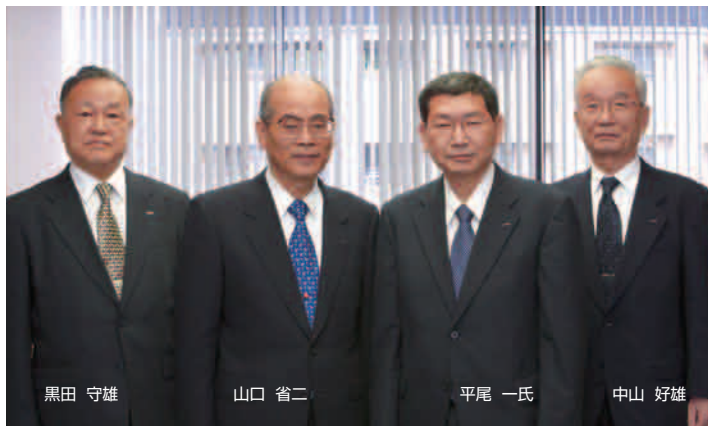
1997年8月 当社入社
1998年4月 当社経営企画部長
1999年6月 当社執行役員CS国内販売事業部長
2001年4月 当社常務執行役員
2004年1月 カプコンU.S.A., Inc.
兼CE・ヨーロッパLTD.プレジデント（現任）
2005年6月 当社取締役常務執行役員（現任）

取締役常務執行役員
阿部 和彦

1987年4月 株式会社三菱銀行（現 株式会社三菱東京UFJ銀行）入行
1994年7月 同行ニューヨーク支店長代理
2000年11月 株式会社光通信執行役員
2002年1月 インテュイット株式会社（現 弥生株式会社）執行役員
2003年3月 当社入社
2003年7月 当社経営企画部長
2004年4月 当社執行役員経営企画部長
2006年4月 当社常務執行役員、経営企画部長、経営戦略統括
兼関係会社管理統括
2006年6月 当社取締役常務執行役員、最高財務責任者（CFO）
コーポレート部門管掌、経営戦略・関係会社統括
兼経営企画部長（現任）

取締役
小田 民雄

1969年4月 株式会社三和銀行（現 株式会社三菱東京UFJ銀行）入行
1997年6月 同行中之島支店長
2001年5月 当社顧問
2001年6月 当社取締役
2003年6月 当社常務取締役
2004年7月 当社取締役専務執行役員、最高財務責任者（CFO）
兼経営戦略・管理・秘書・関係会社管理管掌
2006年4月 当社取締役、特命業務管掌（現任）

監査役

監査役（常勤）
山口 省二

1962年4月 国税庁入庁
1990年6月 名古屋国税不服審判所長
1992年8月 住友信託銀行株式会社
業務推進部審議役
2001年6月 当社監査役（常勤）（現任）

監査役（常勤）
平尾 一氏

1975年4月 日立造船株式会社入社
1987年4月 同社主事
1988年6月 当社入社
1997年4月 当社海外業務部長
1999年7月 当社執行役員海外事業部長
2002年10月 当社総務部長
2004年6月 当社監査役（常勤）（現任）

監査役
黒田 守雄

1954年4月 国税庁入庁
1980年7月 熊本国税不服審判所長
1982年8月 京セラ株式会社入社
1989年12月 当社顧問
1990年1月 当社監査役（常勤）
2001年6月 当社監査役（現任）
2002年12月 株式会社カプトロン監査役
（常勤）（現任）

監査役
中山 好雄

1956年4月 警察庁入庁
1980年4月 愛媛県警察本部長
1983年8月 警察庁警備局審議官
1985年8月 神奈川県警察本部長
2001年6月 当社監査役（現任）

（注）1. 取締役 北村恭二、堀 紘一および家近正直の各氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
2. 監査役 山口省二、黒田守雄および中山好雄の各氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役です。

社外取締役

取締役
北村 恭二

1956年4月　大蔵省入省
1973年7月　大阪国税局調査部長
1983年6月　銀行局検査部長
1986年6月　証券局長
1994年6月　大阪証券取引所理事長
2001年1月　当社顧問
2001年6月　当社取締役（現任）

大阪証券取引所理事長を務めていた経験上、私は社外取締役として、特に情報の適時開示や企業統治について監視してきました。今年は、会社法の施行や証券取引法を改正した金融商品取引法が成立するなど、企業を取り巻く環境は急速に変化しており、法令の遵守や適法性、透明性を確保するためには、経営の監視機能が不可欠であります。そのためには、独立性が要求される社外取締役の役割は極めて重要ではないかと思料しております。

当社は、過日海外子会社との取引に関して移転価格税制に基づく更正通知を受けました。これについては、双方の見解の相違があり、当社としては、当該取引価格は適正と認識していますので、異議申し立てを行っております。一方において、情報開示の重要性に鑑みリスク情報として本件に関する迅速な公表を行っています。

また、企業統治に関する情報として、当社が上場している東証・大証に対して「コーポレート・ガバナンス報告書」の提出が求められましたが、かつて大証理事長の任に就いていた私としても大きな関心事でもありましたので、開示項目のひとつでもある社外取締役の見地からチェックを行うとともに、経営改革の一助として充実を図るよう進言していく所存であります。

取締役
堀　紘一

1989年6月　株式会社ボストンコンサルティンググループ代表取締役社長
2000年6月　株式会社ドリームインキュベータ代表取締役社長
2001年6月　当社取締役（現任）
2006年6月　株式会社ドリームインキュベータ代表取締役会長（現任）

長年、国内外で企業コンサルティングに携わってきた私は、カプコン経営陣に対して客観的見地からの指導・助言を行うとともに、取締役会でも忌憚なく意見を述べることを心がけています。

ゲーム業界はここ数年再編が進むなど、構造的転換が起こっています。

このような状況下、当社は積極果敢に構造改革を推し進めた結果、国内のコンシューマ用ゲームソフト事業が利益率を向上させるなど、一定の成果が出ております。

ただし、海外に目を転じれば欧米の強豪メーカーの攻勢などにより、競争環境は一段と厳しくなっており、必ずしも所期の目的を達成していないので、多様な顧客ニーズに対応した商品の投入や人気コンテンツとの相乗展開に加え、新たなビジネスモデルの構築など、経営環境の変化に対応できる体制作りに向けて、今後も諸種の提言を行っていきたいと思っています。

取締役
家近 正直

1962年4月　弁護士（現任）
1981年4月　大阪弁護士会副会長
1981年4月　日本弁護士連合会理事
1988年3月　法務省法制審議会商法部会委員
2002年6月　当社取締役（現任）

ここ数年、企業の不祥事が起こるたびに内部統制の欠如が問題とされ、コンプライアンス体制の整備、強化が求められています。また、今年の5月に施行された会社法により、当社のような大会社は「法令遵守」と「経営の効率」を要諦とする「内部統制システムの基本方針」の策定が義務づけられるとともに、取締役会で決議した内容については、来年から事業報告での開示が必要となります。

私は弁護士としての知識と経験を生かして、コンプライアンスをカプコンの経営全体に浸透させるためのアドバイスや勧告を行っています。当社の「内部統制システムの構築」に当っては微力ながら私も関与しましたので、これからも取締役の善管注意義務として内部統制が有効に機能するよう、リスク管理や情報管理体制の整備状況、運用などについて監視、監督に努めるほか、企業倫理の向上の一翼を担っていきたいと思っています。

執行役員

常務執行役員
開発管理統括
兼開発支援部長
山下 佳文

常務執行役員
開発統括
兼オンライン事業統括
稲船 敬二

常務執行役員
CS事業統括
一井 克彦

常務執行役員
IT統括
野呂 良材

執行役員
コーポレート部門秘書統括
兼東京支店長
兼社長室長
山田 節雄

執行役員
P&S事業統括
兼P&S開発部長
江川 陽一

執行役員
キャラクター・コンテンツ事業統括
兼フィルムコンテンツ室長
徳丸 敏弘

執行役員
OP事業統括
兼店舗開発部長
今泉 元秀

執行役員
AM事業統括
泉　治

執行役員
コーポレート部門
経営管理・財経統括
兼経営管理部長
兼財経部長
谷川 一雄

執行役員
コーポレート部門
管理統括
兼総務人事部長
横田 耕二

執行役員
開発副統括
兼ソフトウェア技術部長
松嶋 延幸

連結財務指標5年間サマリー

株式会社カプコンおよび連結子会社　3月31日に終了した各事業年度

	単位：百万円					単位：千米ドル（注記1参照）
	2006	2005	2004	2003	2002	**2006**
売上高	**¥ 70,254**	¥ 65,896	¥ 52,669	¥ 62,036	¥ 62,743	**$ 600,462**
営業利益	**6,580**	7,753	1,403	6,680	9,727	**56,239**
税金等調整前当期純利益（純損失）	**6,912**	7,006	(6,901)	(30,049)	7,420	**59,077**
当期純利益（純損失）	**6,941**	3,622	(9,159)	(19,598)	4,912	**59,325**
	単位：円					単位：米ドル
1株当たり当期純利益（純損失）	**125.19**	63.37	(160.91)	(338.01)	84.21	**1.07**
1株当たり配当額	**20.00**	20.00	20.00	20.00	20.00	**0.17**
1株当たり純資産額	**716.91**	589.99	559.66	753.47	1,168.51	**6.13**
	単位：百万円					単位：千米ドル
総資産額	**98,457**	106,361	93,096	106,648	128,512	**841,513**
株主資本	**39,464**	32,491	31,854	42,888	68,233	**337,299**
減価償却費	**1,936**	2,101	2,081	2,203	2,172	**16,547**
資本的支出	**1,601**	1,666	4,678	2,290	4,182	**13,684**
研究開発費	**1,864**	1,324	1,124	1,151	1,067	**15,932**
	%					
株主資本利益率（ROE）	**19.3**	11.3	(24.5)	(35.3)	7.5	**19.3**
総資産利益率（ROA）	**6.8**	3.6	(9.2)	(16.7)	4.1	**6.8**
自己資本比率	**40.1**	30.5	34.2	40.2	53.1	**40.1**

（注）1. 米ドル金額は、便宜上2006年3月31日現在の東京外国為替市場での実勢為替相場の概数1米ドル=117円で換算しています。
2. 1株当たり情報は、各年度における期中平均株式数に基づき算出しており、株式分割による影響を反映し調整しています。

財務の状況

1. 業績

当連結会計年度（2005年4月1日～2006年3月31日）の売上高は、702億54百万円（前年同期比6.6%増）となりました。

利益面につきましては、営業利益は売上原価や販売費および一般管理費の増加により、65億80百万円（前年同期比15.1%減）となり、当期純利益につきましては、繰延税金資産に係る評価性引当金の見直しに伴う法人税等調整額を計上しましたが、移転価格税制に基づく更正通知を受けたことにより、過年度税金費用が発生したため、69億41百万円（前年同期比91.6%増）となりました。

2. 業績の種類別セグメントの業績

事業の種類別セグメントの業績は、以下のとおりです。

（1）コンシューマ用ゲームソフト事業

当事業におきましては、主力タイトル「バイオハザード4」（プレイステーション2用）が定着したブランド力により順調に販売を伸ばすとともに、通信プレイが可能な「モンスターハンターポータブル」（プレイステーション・ポータブル用）および「モンスターハンター2（ドス）」（プレイステーション2用）のモンスターハンターシリーズを投入したところ訴求力を発揮し、いずれも予想を上回るヒットを放つなど、当社の看板タイトルの一つに育ってまいりました。また、シリーズ最新作の「ロックマン エグゼ6」

(ゲームボーイアドバンス用)も安定した人気により底堅い売上を示すとともに、ゲームボーイアドバンス向けに投入した初回作に新エピソードを追加した「逆転裁判」(ニンテンドーDS用)も手堅く伸長しました。

一方、「新 鬼武者」(プレイステーション2用)、「ウィズアウトウォーニング」(プレイステーション2、Xbox用)や「ビートダウン」(プレイステーション2、Xbox用)などが米国市場停滞の影響や海外ゲームメーカーの攻勢もあって、特に海外において精彩を欠き苦戦を強いられました。

この結果、売上高は427億19百万円(前年同期比6.8%増)となり、営業利益につきましては29億27百万円(前年同期比25.1%減)となりました。

(2)アミューズメント施設運営事業

当事業におきましては、身近な娯楽施設として地域間競争が激化する中、各種イベントの開催、店舗のリニューアルや多様な顧客ニーズに対応した品揃えに加え、安全かつ清潔で明るい快適空間作りにより、女性、ファミリー層等の新規顧客の取り込みやリピーターの増大に努めるなど、ユーザー志向に立ったロケーション展開に取り組んでまいりました。

また、一部の地域において豪雪による影響がありましたものの、既存店が横ばいとなったほか、近年オープンした新設店がいずれも好伸し、売上拡大のリード役を果たしました。

当連結会計年度は、福岡県のショッピングセンター内にニューヨークの街をイメージした「プラサカプコン直方店」と大人の雰囲気も醸し出した新業態の大型ロードサイド店「プラサカプコン水戸店」(茨城県)を出店するとともに、不採算の2店舗を閉鎖しました。

これにより、当施設は30店舗となっております。

この結果、売上高は115億69百万円(前年同期比5.8%増)となり、営業利益につきましても24億39百万円(前年同期比6.2%増)となりました。

(3)業務用機器販売事業

当事業におきましては、ビデオゲーム機「機動戦士ガンダムSEED 連合 VS. Z.A.F.T.」が根強い人気により販売を伸ばすとともに、前期に投入しましたメダルゲーム機「スーパーマリオ 不思議のころころパーティ」も続伸しました。

また、昨年のアミューズメントマシンショーのシングルメダル部門において、それぞれ1、2位の人気に輝いた「ドンキーコング ジャングルフィーバー」や「撃魔界村」を発売し注目を浴びました。

しかしながら、一部有力商品が次期にずれ込んだことなどもあって売上を押し上げることができず、計画未達となりました。

なお、新機軸商品として業務用ゲーム機、家庭用ゲーム機および玩具の三つの機器でキャラクターが連動して新しい遊びが堪能できる「ロックマン エグゼ バトルチッププスタジアム」を投入しました。

この結果、売上高は69億95百万円(前年同期比6.1%減)となり、営業利益につきましても11億16百万円(前年同期比42.6%減)となりました。

(4)コンテンツエキスパンション事業

当事業におきましては、遊技機向け液晶表示基板が好調に販売を伸ばし、売上拡大のけん引役を果たすとともに、「逆転裁判」シリーズや「モンスターハンターi」などの携帯電話向けゲーム配信も堅調に推移しました。

また、他社との協業展開を図るため、当社の開発ノウハウを駆使したパチンコ機向け液晶表示ソフトの受託開発に注力しました。

この結果、売上高は57億42百万円(前年同期比36.5%増)となり、営業利益につきましても23億62百万円(前年同期比35.6%増)となりました。

(5)その他事業

その他事業といたしましては、主なものはキャラクター関連のライセンス事業や不動産賃貸事業による収入で、売上高は32億68百万円(前年同期比2.6%減)となり、営業利益につきましても1億97百万円(前年同期比16.1%減)となりました。

3. 所在地別セグメントの業績

所在地別セグメントの業績は、以下のとおりです。

(1)日本

コンシューマ用ゲームソフト事業は、新型携帯ゲーム機が年末年始商戦を盛り上げるなど、市場回復をけん引したことにより市場規模は拡大しました。

こうした中、主力タイトル「バイオハザード4」（プレイステーション2用）が安定したファン層により順調に販売を伸ばすとともに、「モンスターハンターポータブル」（プレイステーション・ポータブル用）や「モンスターハンター2（ドス）」（プレイステーション2用）のモンスターハンターシリーズが、いずれも予想を上回るヒットを放つなど、当社の看板タイトルの一つに育ってまいりました。

また、シリーズ最新作の「ロックマン　エグゼ6」（ゲームボーイアドバンス用）も底堅い売行きを示しましたが、「新　鬼武者」（プレイステーション2用）や小型タイトルは軟調に推移しました。

アミューズメント施設運営事業につきましては、近年オープンした新設店の寄与などにより増収となりました。

一方、業務用機器販売事業はビデオゲーム機「機動戦士ガンダムSEED 連合 VS. Z.A.F.T.」などが販売を伸ばしましたものの、有力商品の投入が次期に延期となったことなどもあって、弱含みに展開しました。コンテンツエキスパンション事業については、遊技機向け液晶表示基板や携帯電話向けコンテンツ配信が好伸しました。

この結果、売上高は543億4百万円（前年同期比12.5%増）、営業利益は87億49百万円（前年同期比5.4%増）となりました。

(2)北米

世界最大のゲーム市場において市況軟化のもと、「バイオハザード4」（プレイステーション2用）や「ダークウォッチ」（プレイステーション2、Xbox用）が堅調な売行きを示したほか、廉価版ソフトも一定の売上を示しました。

しかしながら、期待作の「新 鬼武者」（プレイステーション2用）が苦戦を余儀なくされたほか、「ウィズアウトウォーニング」（プレイステーション2、Xbox用）や「ビートダウン」（プレイステーション2、Xbox用）なども伸び悩むとともに、小型タイトルが多かったため総じて低調に終始したことにより、不本意な結果となりました。

この結果、売上高は122億13百万円（前年同期比18.3%減）、営業利益は1億73百万円（前年同期比87.9%減）となりました。

(3)欧州

「バイオハザード4」（プレイステーション2用）が健闘しましたものの、「新　鬼武者」（プレイステーション2用）の不振や「ウィズアウトウォーニング」（プレイステーション2、Xbox用）、「ビートダウン」（プレイステーション2、Xbox用）などが計画を下回ったことなどにより弱含みに展開しました。

この結果、売上高は91億67百万円（前年同期比9.3%増）、営業利益は40百万円（前年同期比89.6%減）となりました。

(4)その他の地域

その他の主な市場であるアジアは将来の成長が期待されますものの、海賊版市場が形成されているため違法コピーが多く、韓国や中国などパソコン向けのオンラインゲームが中心となっていることに加え、パッケージソフトの販売は限られており、全体として軟調に推移しました。

この結果、売上高は7億18百万円（前年同期比68.2%増）、営業利益は73百万円（前年同期は16百万円の損失）となりました。

4. キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金および現金同等物（以下「資金」という）は406億52百万円となり、前連結会計年度末より48億86百万円減少いたしました。各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

(1)営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果増加した資金は、前連結会計年度に比べ59億45百万円多い139億22百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益69億12百万円を計上したこと、ゲームソフト仕掛品の減少30億51百万円ならびに売上債権の減少17億95百万円によるものであります。

(2)投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果減少した資金は、前連結会計年度に比べ6億80百万円多い17億80百万円となりました。これは主に、アミューズメント施設機器の購入を中心とした有形固定資産の取得による支出15億12百万円によるものであります。

(3)財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果減少した資金は、182億60百万円となりました。これは主に、転換社債の償還122億62百万円、借入金の返済48億93百万円および配当金の支払11億円により減少いたしました。

キャッシュ・フロー指標のトレンド

	2006年3月期	2005年3月期	2004年3月期
株主資本比率(%)	**40.1**	30.5	34.2
時価ベースの株主資本比率(%)	**67.5**	54.1	63.1
債務償還年数(年)	**0.4**	2.8	4.4
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	**82.6**	30.0	20.3

株主資本比率:株主資本／総資産
時価ベースの株主資本比率:株式時価総額／総資産
債務償還年数:有利子負債／営業キャッシュ・フロー
インタレスト・カバレッジ・レシオ:営業キャッシュ・フロー／利払い

(1)各指標はいずれも連結ベースの財務数値により計算しております。
(2)営業キャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。

リスク情報

当社グループの経営成績、財務状況および株価等に影響を及ぼす可能性のあるリスクには、以下のようなものがあります。なお、下記事項は、当連結会計年度末現在において入手可能な情報や合理的判断の根拠とする一定の条件に基づいており、当社の事業リスク等はこれらに限定されるものではありません。

1. コンシューマ用ゲームソフト事業に関するリスク

(1)開発費の高騰化

近年、家庭用ゲーム機はコンピュータグラフィックス技術の取り込みなどにより、高機能化しており開発費が高騰する傾向にあります。したがいまして、販売計画未達等の一部のソフトにつきましては、開発資金を回収できない可能性があります。

(2)ゲームソフトの陳腐化について

ゲームの主なユーザーは子供や若者が多いうえ、携帯電話やインターネットなど顧客層が重なる業種との競争も激化しており、商品寿命は必ずしも長くはありません。このため、陳腐化が早く、商品在庫の増加や開発資金を回収できない可能性があります。

(3)人気シリーズへの依存について

当社は多数のゲームソフトを投入しておりますが、一部のタイトルに人気が集中する傾向があります。シリーズ作品は売上の振幅が少なく、業績の安定化には寄与しますものの、これらの人気ソフトに不具合が生じたり市場環境の変化によっては、ユーザー離れが起きる恐れがあり、今後の事業戦略および当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4)暴力シーン等の描写について

当社の人気ゲームソフトの中には、一部暴力シーンやグロテスクな場面など、刺激的な描写が含まれているものがあります。このため、暴力事件などの少年犯罪が起きた場合往々にして、一部のマスコミなどからゲームとの関連性や影響を指摘され、誹謗中傷や行政機関に販売を規制される恐れがあります。この結果、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(5)季節要因による変動

ゲームの需給動向は年間を通じて大きく変動し、年末年始のクリスマスシーズンから正月にかけて最大の需要期を迎えます。したがって、第1四半期が相対的に盛り上がりを欠く傾向にあるなど、四半期ごとに業績が大幅に変動する可能性があります。

(6)家庭用ゲーム機の普及動向について

当社の家庭用ゲームソフトは、主に株式会社ソニー･コンピュータエンタテインメント、任天堂株式会社および米国マイクロソフト社の各ゲーム機向けに供給しておりますが、これらの普及動向やゲーム機に不具合が生じた場合、事業戦略や当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(7)家庭用ゲーム機会社との許諾契約について

当社は、家庭用ゲームソフトを現行の各ゲーム機に供給するマルチプラットフォーム展開を行っております。このため、競合会社でもある株式会社ソニー･コンピュータエンタテインメント、任天堂株式会社および米国マイクロソフト社からゲームソフトの製造、販売に関する許諾を得ておりますが、契約の変更や新たな契約内容によっては、今後の開発戦略や当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(8)家庭用ゲーム機の更新について

家庭用ゲーム機は過去、4〜6年のサイクルで新型機が出ておりますが、ハードの移行期において、ユーザーは新作ソフトを買い控える傾向があります。このため、端境期は販売の伸び悩みなどにより、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(9)中古ソフト市場の拡大等

現在中古ソフトは市場の3分の1前後を占めており、拡大傾向にあります。また、アジア市場における違法コピー商品の氾濫も深刻化しております。

このため、開発資金の回収も徐々に難しくなっており、同市場の動向によっては、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

2. その他の事業に関するリスク

(1)アミューズメント施設運営事業

設置機種の人気の有無、娯楽の多様化、少子化問題、競争の激化や市場環境の変化などにより当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2)業務用機器販売事業

家庭用ゲーム機との垣根が低くなったことに加え、施設オペレーターの購買力の低下、事業環境の変化や成長の不確実性により当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

3. 海外事業について

(1)海外販売国における市場動向、競合会社の存在、政治、経済、法律、文化、宗教、習慣や為替その他のさまざまなカントリーリスクなどによって、今後の事業戦略や当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2)海外取引の拡大に伴い、税率、関税など監督当局による法令の解釈、規制などにより損失や費用負担が増大する恐れがあり、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3)フィジビリティー･スタディーで予見できない不測の事態が発生した場合には、経費の増加や海外投資を回収できず当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

4. 財政状態および経営成績に関するリスク

(1)当社の主要な事業である家庭用ゲームソフトは総じて商品寿命が短いため、陳腐化が早く、棚卸資産の増加を招く恐れがあり、これらの処分により当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2)当業界は年間を通じて市場環境が変化する場合があるため、四半期ごとに業績が大きく変動する蓋然性があります。また、売上高の減少や経営戦略の変更などにより当初予定していたキャッシュ･フローを生み出さない場合があり、次期以降の当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

5. 開発技術のリスク

家庭用ゲーム機をはじめ、ゲーム機関連の商品は技術

革新が速く、日進月歩で進化しており、対応の遅れによっては販売機会の損失など当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

6. 規制に関わるリスク

アミューズメント施設運営事業は、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」およびその関連する法令の規制を受けておりますが、今後の法令の改正や制定によっては事業活動の範囲が狭くなったり、監督官庁の事前審査や検査等が厳しくなることも考えられます。この結果、当社の事業計画が阻害される恐れがあり、当該事業や当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

7. 知的財産権に関するリスク

ゲームソフトや業務用ゲーム機の開発、販売においては、特許権、商標権、実用新案権、意匠権、著作権等の知的財産権が関係しております。したがいまして、当社が知的財産権の取得ができない場合には、ゲームソフトの開発または販売が困難となる蓋然性があります。また、第三者の所有する知的財産権を当社が侵害するリスクも否定できません。これらにより、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

8. 訴訟等に関するリスク

当社はソフトウェアやハードウェアなど、さまざまな商品を販売、提供しておりますが、これまでに知的財産権の侵害等を理由として、提訴した場合や逆に訴訟の提起を受けたことがあります。また、今後も事業の性格上、訴訟の提起を受ける蓋然性があります。訴訟の内容および金額によっては、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

9. 個人情報の漏洩によるリスク

当社は個人情報取扱事業者として、個人情報保護方針を定め、社内への周知徹底や個人情報保護の意識を高めるため、毎週1回従業員に対して個人情報保護法に関する調査、教育を行うなど、社内啓蒙により情報の管理に努めております。しかしながら、万一個人情報が外部に流出した場合には、損害賠償の発生や企業イメージの低下を招く恐れがあり、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

10. 人材の育成と確保

「事業は人なり」と言われるように、会社の将来と発展のためには、有能な従業員の確保が不可欠であります。このため、当社グループは優秀な人材を採用し、育成、確保に努めております。しかしながら、ゲーム業界は相対的に従業員の流動性が高く、優秀な人材が多数退職したり、競合他社等に流出した場合は、事業活動に支障を来たす恐れがあります。

この結果、当社グループの業績および財務状況に悪影響を及ぼす可能性があります。

11. 株式価値の希薄化について

当社は、転換社債や新株予約権付社債の発行残高が365億円あり、これらの権利が行使された場合、株式価値の希薄化が起こり、当社株価に影響が出る可能性があります。

12. 株価の変動について

以上のリスク要因、市場環境の変化や不測の事態の発生などにより、当社の株価はこれまで大きく変動し、今後も大幅に動く可能性があります。これらの要因は当社に起因するものや業界の事業環境の変化、証券アナリストの分析資料など調査機関、投資家の動向、株式市況などさまざまな要因があります。また、これらに限定されるものではありません。

連結貸借対照表

株式会社カプコンおよび連結子会社　2006年および2005年3月31日現在

	単位:百万円		単位:USチドル(注記1参照)
	2006	2005	**2006**
(資産の部)			
流動資産:			
現金および現金同等物(注記3参照)	**¥ 40,652**	¥ 45,538	**$ 347,453**
受取手形および売掛金	**12,813**	14,418	**109,513**
短期貸付金	**1,278**	1,286	**10,923**
たな卸資産(注記4参照)	**3,742**	3,913	**31,983**
ゲームソフト仕掛品	**6,348**	9,400	**54,256**
前払費用	**422**	816	**3,607**
繰延税金資産(注記10参照)	**3,266**	4,004	**27,915**
その他	**850**	638	**7,265**
貸倒引当金	**(1,296)**	(1,129)	**(11,077)**
流動資産合計	**68,075**	78,884	**581,838**
固定資産:			
有形固定資産(注記6参照):			
土地(注記8参照)	**4,480**	4,473	**38,291**
建物および構築物(注記8参照)	**6,367**	6,678	**54,419**
アミューズメント施設機器	**2,064**	1,878	**17,641**
機械装置および器具備品等	**836**	780	**7,145**
建設仮勘定	**74**	72	**632**
有形固定資産合計	**13,821**	13,881	**118,128**
無形固定資産(注記7参照)	**333**	636	**2,846**
投資およびその他資産			
投資有価証券(注記5参照)	**2,306**	1,483	**19,709**
関連会社および非連結会社への出資金	**—**	80	**—**
長期貸付金	**807**	865	**6,897**
繰延税金資産 (注記10参照)	**8,624**	6,030	**73,709**
その他	**5,203**	4,913	**44,471**
貸倒引当金	**(712)**	(411)	**(6,085)**
投資およびその他資産合計	**16,228**	12,960	**138,701**
固定資産合計	**30,382**	27,477	**259,675**
資産合計	**¥ 98,457**	¥ 106,361	**$ 841,513**

添付の注記は、これらの連結財務諸表の一部です。

株式会社カプコンおよび連結子会社　2006年および2005年3月31日現在

	単位:百万円		単位:USドル(注記1参照)
	2006	2005	2006
(負債の部、少数株主持分および資本の部)			
流動負債:			
短期借入金	¥ —	¥ 4,193	$ —
1年以内返済予定の長期借入債務(注記8参照)	10,700	12,962	91,453
支払手形および買掛金	7,214	8,473	61,658
未払費用	2,084	2,499	17,812
未払法人税等(注記10参照)	2,197	559	18,778
返品調整引当金	349	211	2,983
その他	4,399	2,447	37,598
流動負債合計	26,943	31,344	230,282
固定負債:			
長期借入債務(注記8参照)	30,630	41,330	261,795
退職給付引当金(注記11参照)	816	741	6,974
その他	604	455	5,163
固定負債合計	32,050	42,526	273,932
資本の部:			
資本金			
総授権株式数 - 150,000,000株			
発行株式総数 - 58,435,819株(2006年および2005年3月31日現在)	27,581	27,581	235,735
資本剰余金(注記12.13参照)	15,336	15,337	131,077
利益剰余金(欠損金)(注記12.13参照)	1,100	(4,682)	9,402
その他有価証券評価差額金(注記5.13参照)	793	471	6,778
為替換算調整勘定	(229)	(1,104)	(1,958)
自己株式(注記14参照)	(5,117)	(5,112)	(43,735)
資本合計	39,464	32,491	337,299
契約義務又は偶発債務(注記17参照)			
負債、少数株主持分および資本合計	¥ 98,457	¥ 106,361	$ 841,513

添付の注記は、これらの連結財務諸表の一部です。

連結損益計算書

株式会社カプコンおよび連結子会社　2006年および2005年3月31日終了事業年度

	単位:百万円		単位:USドル (注記1参照)
	2006	2005	2006
売上高	¥ 70,254	¥ 65,896	$ 600,462
売上原価	47,938	43,152	409,727
売上総利益	22,316	22,744	190,735
販売費および一般管理費	13,872	13,667	118,564
研究開発費	1,864	1,324	15,932
営業利益	6,580	7,753	56,239
その他の収益(費用):			
受取利息、受取配当金	522	230	4,462
支払利息	(171)	(266)	(1,462)
為替差益	493	340	4,214
貸倒引当金繰入額	(317)	(626)	(2,709)
投資有価証券評価損	(64)	(315)	(547)
その他	(131)	(110)	(1,120)
税金等調整前当期純利益	6,912	7,006	59,077
法人税等(注記10参照):			
法人税、住民税および事業税	551	628	4,709
過年度法人税等	1,833	(58)	15,667
法人税等調整額	(2,413)	2,814	(20,624)
	(29)	3,384	(248)
当期純利益	¥ 6,941	¥ 3,622	$ 59,325

	単位:円		単位:米ドル
	2006	2005	2006
1株当たり情報			
当期純利益	¥ 125.19	¥ 63.37	$ 1.07
潜在株式調整後	93.49	50.28	0.80
配当額	20.00	20.00	0.17

添付の注記は、これらの連結財務諸表の一部です。

連結株主持分計算書

株式会社カプコンおよび連結子会社　2006年および2005年3月31日終了事業年度

	単位：百万円		単位：US千ドル（注記1参照）
	2006	2005	**2006**
資本金：			
期末残高	**¥ 27,581**	¥ 27,581	**($ 235,735)**
資本剰余金：			
期首残高	**¥ 15,337**	¥ 24,852	**$ 131,085**
配当金	**—**	(569)	**—**
自己株式処分差損	**(1)**	(0)	**(8)**
資本準備金減少差益取崩額	**—**	(8,946)	**—**
期末残高	**¥ 15,336**	¥ 15,337	**$ 131,077**
利益剰余金（欠損金）：			
期首残高	**(¥ 4,682)**	(¥ 16,728)	**($ 40,017)**
当期純利益	**6,941**	3,622	**59,325**
資本準備金減少差益取崩額	**—**	8,946	**—**
配当金	**(1,099)**	(565)	**(9,393)**
持分法適用に伴う増加高	**—**	43	**—**
役員賞与	**(60)**	—	**(513)**
期末残高	**¥ 1,100**	(¥ 4,682)	**$ 9,402**
その他有価証券評価差額金	**¥ 793**	¥ 471	**$ 6,778**
為替換算調整勘定	**(¥ 229)**	(¥ 1,104)	**($ 1,958)**
自己株式	**(¥ 5,117)**	(¥ 5,112)	**($ 43,735)**

添付の注記は、これらの連結財務諸表の一部です。

連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社カプコンおよび連結子会社　2006年および2005年3月31日終了事業年度

	単位:百万円		単位:USドル (注記1参照)
	2006	2005	**2006**
営業活動によるキャッシュ・フロー:			
税金等調整前当期純利益	**¥ 6,912**	¥ 7,006	**$ 59,077**
営業活動により得た資金(純額)への税金調整前当期純利益の調整			
減価償却費	**1,936**	2,101	**16,547**
投資有価証券評価損	**64**	315	**547**
貸倒引当金の増加額	**459**	544	**3,923**
返品調整引当金の増減額(減少)	**138**	(489)	**1,179**
売上債権の増減額(増加)	**1,795**	(5,400)	**15,342**
棚卸資産の減少額	**193**	455	**1,650**
ゲームソフト仕掛品の減少額	**3,051**	241	**26,077**
仕入債務の増減額(減少)	**(1,334)**	3,930	**(11,402)**
その他債務の増減額(減少)	**1,342**	(583)	**11,470**
その他	**(147)**	169	**(1,256)**
小計	**14,409**	8,289	**123,154**
利息及び配当金の受取額	**514**	239	**4,393**
利息の支払額	**(168)**	(266)	**(1,436)**
法人税等の支払額	**(833)**	(285)	**(7,120)**
営業活動により得た資金(純額)	**13,922**	7,977	**118,991**
投資活動によるキャッシュ・フロー:			
有形固定資産の取得による支出	**(1,512)**	(1,321)	**(12,923)**
有形固定資産の売却による収入	**52**	0	**444**
投資有価証券取得による支出	**(62)**	(5)	**(530)**
投資有価証券売却による収入	**45**	219	**385**
貸付金の回収による収入	**66**	42	**564**
その他	**(369)**	(35)	**(3,154)**
投資活動に使用した資金(純額)	**(1,780)**	(1,100)	**(15,214)**
財務活動によるキャッシュ・フロー:			
短期借入金の返済による支出	**(4,193)**	(1,402)	**(35,838)**
長期借入金の返済による支出	**(700)**	(700)	**(5,983)**
新株予約件付社債の発行による収入	**—**	11,500	**—**
転換社債の償還による支出	**(12,262)**	—	**(104,803)**
自己株式の購入による支出	**(6)**	(2,013)	**(51)**
配当金支払による支出	**(1,100)**	(1,133)	**(9,402)**
その他	**1**	0	**9**
財務活動により得た(使用した)資金	**(18,260)**	6,252	**(156,068)**
現金および現金同等物に係る換算差額	**1,232**	278	**10,530**
現金および現金同等物の増減額(減少)	**(4,886)**	13,407	**(41,761)**
現金および現金同等物の期首残高	**45,538**	32,131	**389,214**
現金および現金同等物の期末残高	**¥ 40,652**	¥ 45,538	**$ 347,453**

添付の注記は、これらの連結財務諸表の一部です。

1. 主要な連結財務諸表作成方針

株式会社カプコン(以下「当社」と称する)およびその子会社に関する当連結財務諸表は、日本において一般に公正妥当と認められた会計原則(以下「日本の会計基準」と称する)に準拠して日本の証券取引法の要請により当社が作成した連結財務諸表を基礎にして、在外読者のより良い理解のために一部修正を加えております。日本の会計基準は国際会計基準で要求される会計処理や開示事項と異なる部分があります。

また、当連結財務諸表注記には、日本の会計基準では要求されていませんが追加情報として記載したものが一部含まれています。当連結財務諸表注釈は、日本語で作成された原本(有価証券報告書に記載の連結財務諸表)から抜粋したものであり、その情報の範囲及び性質は、原本で開示されたものに限定されております。

当連結財務諸表上の米ドル額表示のために、2006年3月31日現在のおよその実勢為替相場1米ドル=117円を使用しています。当連結財務諸表および注記に表示しているこれらの米ドル額は、単に読者の便宜のために円貨を米ドルに換算したにすぎず、円金額が実際の米ドルを表したり、または、米ドルに換金されたり、あるいは換金されうると解されるものではありません。

2. 主要な会計方針

(1) 連結の基本方針

当連結財務諸表は、当社および当社が過半数の株式を所有する子会社11社(以下12社を総称して「当社グループ」と称する)の連結決算日現在の勘定を含んでおります。重要な連結会社間の取引ならびに債権債務はすべて消去しています。

20%以上50%以下の持分比率を有する会社(以下「関連会社」と称する)には、持分法を適用しております。

連結範囲の変動が生じた場合には、連結財務諸表の遡及的修正再表示は行わず、その変動が期首利益剰余金に与えた影響を直接、その連結会計年度の利益剰余金に加減算する会計処理を行います。

(2) 現金および現金同等物

現金および現金同等物は、表示された金額で容易に換金され、かつ満期日まで短期間であるため価値変動リスクが僅少なもので、取得日から3ヶ月以内に満期の到来する流動性の高い投資を含んでいます。

(3) 外貨換算

外貨建金銭債権債務は連結決算日の為替相場によって換算し、外貨建損益取引は取引発生日の為替相場によって換算しています。その結果生じた為替差損益は当連結会計年度の損益に計上しています。

連結財務諸表作成における在外子会社の財務諸表項目の換算において、資産および負債は連結決算日の為替相場、損益取引は当連結会計年度の月次平均為替相場によってそれぞれ円貨に換算し、また、資本の部の諸科目は取引発生日の為替相場により円貨に換算しています。以上の換算手続の結果生じる為替換算調整勘定は当連結財務諸表の資本の部に独立項目として表示しています。

(4) たな卸資産およびゲームソフト仕掛品

たな卸資産は主として移動平均法による低価法によって評価しています。

ゲームソフト仕掛品(ゲーム機用のゲームソフト開発費用(外注製作費を含む))は個別法による原価法で評価しています。

(5) 金融商品

①投資有価証券

売却可能証券に区分された投資有価証券で時価のあるものは、決算日の市場価格等に基づく時価法で評価しています。未実現評価損益(税効果考慮後)は資本の部に独立項目として表示しています。それらの売却原価は総平均法により算定しています。時価のないその他の有価証券は、総平均法に基づく原価法で評価しています。

②ヘッジ会計の方法

金利スワップ会計は、繰延ヘッジ処理によっております。

a. ヘッジ手段とヘッジ対象

ヘッジ手段:デリバティブ取引(金利スワップ取引)

ヘッジ対象:市場金利(長期借入金に係る変動金利)の変動により、キャッシュ・フローが変動するもの

b. ヘッジ方針

当社の社内規程におけるリスク管理方針に従い、将来の金利変動の影響をヘッジすることを目的としております。

c. ヘッジ有効性の評価方法

金利スワップ取引においては、当社はヘッジ手段の取引開始時からのキャッシュ・フロー変動累計とヘッジ対象の当該キャッシュ・フロー変動累計との比率を計算することにより、ヘッジ有効性を評価しています。

(6) 貸倒引当金

債権の回収に関する損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については期末時点での個別の回収可能性の検討により、回収不能見込総額を貸倒引当金として計上しております。

(7) 有形固定資産

有形固定資産は取得原価で計上しています。減価償却の方法に関しては、当社および国内子会社は、当該資産の見積耐用年数に基づいて、建物(建物附属設備を除く)は定額法、それ以外の資産は定率法により減価償却費を計算しています。また、在外子会社に関しては、それぞれの在外子会社の所在地国の会計基準に準拠した定額法により減価償却費を計算しています。

(8) 無形固定資産

償却対象の無形固形資産は(自社使用のコンピューターソフトを除く)、各資産の見積耐用年数に基づいて、定額法により償却費を計算しています。

自社使用のコンピューターソフトは、自社における利用可能期間(5年)に基づいて、定額法により償却費を計算しています。

(9) リース取引の処理方法

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。

(10) 固定資産の減損

固定資産の減損に係る会計基準2002年8月9日付にて、日本の企業会計審議会より「固定資産の減損に係る会計基準の設定に関する意見書」が発行されました。また、企業会計基準委員会より、2003年10月31日に企業会計基準適用指針第6号「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」が公表されました。当該基準は固定資産への投下資本が回収不能と判断されるような事象や状況の変化を示す前兆が生じた場合において、当該固定資産の減損の有無を検討することを要求しています。減損損失は、減損している固定資産、あるいは固定資産グループの帳簿価額と回収可能価額(正味売却価額と使用価値のいずれか高い方)との差額として測定され、損益計算書において認識されます。当該基準は2005年4月1日以降開始の会計年度より強制適用されます。

当社グループは、2005年4月1日より当該基準を適用しておりますが、当該変更による損益の影響はございません。

(11) 返品調整引当金

決算期末日後予想される返品による損失に備えるため、過去の返品実績等に基づき、返品調整引当金を計上しております。

(12) 法人税等

当社グループの損益計算書には、財務会計目的では収益や費用であっても税務会計目的では課税されない項目や損金算入されない項目が含まれています。当社グループはそれぞれの会社の所在地国で一般に認められている税金の期間配分に関する会計処理方法に従って、それらの一時差異に対する税効果を認識しています。

(13) 退職給付引当金

従業員に対する退職給付引当金は、連結会計年度末における退職給付債務および年金資産の見込額に基づき計上しています。会計基準変更時差異については15年で償却しています。数理計算上の差異については13年(平均残存勤務期間以内の一定の年数)で、それらが発生した連結会計年度の翌連結会計年度から償却しております。

(14) 収益認識

商品および製品売上高は、出荷基準で計上しています。

(15) 研究開発費

ゲームソフト仕掛品に計上したものを除き、基礎研究費用、新規製品開発や既存製品の改良のための研究開発費は発生時に費用処理しています。

(16) 1株当たり情報

1株当たり当期純利益は、各算定期間の発行済普通株式総数(自己株式を除く)の加重平均に基づいて計算されます。1株当たり現金配当額は、株主総会での承認が得られる翌会計期間ではなく利益処分の源泉が発生した会計期間を基準にして、各算定期間末の発行済普通株式総数(自己株式を除く)に基づいて計算されます。

(17) 財務諸表作成上の見積り

一般に公正妥当と認められた会計原則に従った連結財務諸表を作成するにあたり、当社の経営陣は、決算日における資産・負債の報告金額および偶発資産・負債として開示した事項、ならびに報告期間における収入・費用のそれぞれの報告金額に影響を与えるような見積りおよび予測を行っております。結果として、このような見積額と実績額とが相違する場合があります。

(18) 勘定科目の組替再表示

特定の前連結会計年度に関する金額は当連結会計年度の表示に合わせて組替再表示されています。

3. キャッシュ・フローに関する補足情報

2006年および2005年3月31日現在における現金および現金同等物の内訳は以下のとおりとなっております。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	**2006**
現金および預金	**¥ 40,453**	¥ 43,539	**$ 345,752**
コマーシャルペーパー	**199**	1,999	**1,701**
	¥ 40,652	¥ 45,538	**$ 347,453**

4. たな卸資産

2006年および2005年3月31日現在におけるたな卸資産の内訳は以下のとおりとなっております。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
製品および商品	¥ 2,834	¥ 2,821	$ 24,222
仕掛品	732	877	6,256
原材料	144	114	1,231
貯蔵品	32	101	274
合計	¥ 3,742	¥ 3,913	$ 31,983

5. 有価証券

2006年および2005年3月31日現在の投資有価証券の内訳は以下のとおりとなっております。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
時価のある有価証券	¥ 1,696	¥ 814	$ 14,496
その他	610	669	5,213
合計	¥ 2,306	¥ 1,483	$ 19,709

下記の表は、2006年および2005年3月31日現在における売却可能証券に区分された時価のある投資有価証券の要約表となっております。

2006年3月31日現在	単位:百万円			
	取得原価	未実現利益	未実現損失	連結貸借対照表計上額(評価額)
株式	¥ 356	¥ 1,340	—	¥ 1,696

2006年3月31日現在	単位:千米ドル			
	取得原価	未実現利益	未実現損失	連結貸借対照表計上額(評価額)
株式	$ 3,043	$11,453	—	$14,496

2005年3月31日現在	単位:百万円			
	取得原価	未実現利益	未実現損失	連結貸借対照表計上額(評価額)
株式	¥ 343	¥ 472	(¥ 1)	¥ 814

6. 有形固定資産

2006年および2005年3月31日に終了する連結会計年度の減価償却費はそれぞれ、1,567百万円(13,393千米ドル)および1,736百万円であります。償却資産の主な区分毎の見積耐用年数は、建物および構築物においては3年から50年であり、アミューズメント施設機器においては3年から20年であります。

2006年および2005年3月31日現在における減価償却累計額の内訳は以下のとおりとなっております。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
建物および構築物	¥ 1,885	¥ 1,458	$ 16,111
アミューズメント施設機器	5,053	4,551	43,188
機械装置および工具器具備品等	2,683	2,429	22,932
合計	¥ 9,621	¥ 8,438	$ 82,231

7. 無形固定資産

2006年および2005年3月31日に終了する連結会計年度の償却費はそれぞれ336百万円(2,872千米ドル)および334百万円であります。

8. 長期借入債務

2006年3月31日現在における長期借入債務の残高内訳は以下のとおりです。

	単位:百万円	単位:千米ドル
転換社債		
無担保転換社債 - 利率:なし、償還期限:2007年	¥ 10,000	$ 85,470
無担保転換社債 - 利率:なし、償還期限:2009年	15,000	128,205
転換社債型新株予約権付社債 - 利率:なし、償還期限:2009年	11,500	98,291
銀行およびその他金融機関からの借入金 - 利率:年1.15%から1.75% 返済期限:2006年から2009年 担保付	4,830	41,282
	¥ 41,330	$ 353,248
控除:1年以内の返済予定額	(10,700)	(91,453)
合計	¥ 30,630	$ 261,795

2006年3月31日現在の長期借入債務残高の各年度毎の返済予定額は以下のとおりです。

	単位:百万円	単位:千米ドル
2007(1年以内の返済予定額)	¥ 10,700	$ 91,453
2008	700	5,983
2009	16,960	144,957
2010	11,920	101,880
2011およびそれ以降	1,050	8,975
合計	¥ 41,330	$ 353,248

2001年12月20日に発行した2007年満期130%コールオプション条項付第4回無担保転換社債(無利息)の普通株式への転換価格は1株当たり3,230.00円となっております。この転換社債は、2002年2月1日以降、普通株式の終値が転換価格の130%以上の状態が20日間継続した場合は償還できる権利を当社が保持しています。

2001年12月20日に発行した2009年満期130%コールオプション条項付第5回無担保転換社債(無利息)の普通株式への転換価格は1株当たり3,020.00円となっております。この転換社債は、2002年2月1日以降、普通株式の終値が転換価格の130%以上の状態が20日間継続した場合は償還できる権利を当社が保持しています。

2004年10月8日に2009年満期新株予約権(以下「転換権」と称する)付社債(無利息)を発行しました。当転換権は2004年10月15日より2009年10月2日まで、期日前償還または取得による消却のない限り権利行使可能であり、1株当たり1,217.00円で普通株に転換されます。但し、一定の事象により転換価額の調整が加わる可能性があります。

2006年3月31日現在における長期借入債務の担保提供資産の内訳は以下のとおりであります。

	単位:百万円	単位:千米ドル
土地	¥ 3,902	$ 33,350
建物および構築物(簿価)	5,251	44,881
合計	¥ 9,153	$ 78,231

9. デリバティブ金融商品

当社グループは金利変動から生じる損失のリスクを軽減するため、デリバティブ金融商品を利用しており、当社グループでは金利スワップを利用しています。

金利スワップには市場リスクおよび信用リスクがあります。当該市場リスクとは金利変動の結果として金利スワップの価値変動に伴う損益を指しますが、金利スワップの価値変動に伴う損益はヘッジ対象としている原債務元本の金利変動に伴う損益と相殺される方向になっています。また、当該信用リスクとは金利スワップの取引金融機関の債務不履行に伴う損失のリスクを指しますが、当社グループは信用格付けの高い金融機関との取引に限定しているため、金利スワップの取引金融機関の債務不履行に伴う損失のリスクは極めて低いと考えております。

10. 法人税等

当社は所得に対して種々の税金を課されておりますが、2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における法定税率は約40.6%であります。

2006年および2005年の法定税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主要項目別の内訳は以下のとおりです。

	2006	2005
法定実効税率	**40.6%**	40.6%
(調整)		
評価性引当金の増減に係る項目	**△66.5%**	2.9%
外国税額損金算入額	**5.0%**	1.9%
連結未実現利益消去等に係る項目	**△ 6.0%**	3.5%
海外連結子会社の適用税率差	**△ 0.5%**	△ 1.1%
更正による過年度法人税等	**26.5%**	—
その他	**0.5%**	0.5%
税効果会計適用後の法人税等の負担率	**△ 0.4%**	48.3%

2006年および2005年3月31日現在における繰延税金資産の主な内訳は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	**2006**
(繰延税金資産)			
棚卸資産	**¥ 854**	¥ 521	**$ 7,299**
貸倒引当金	**639**	466	**5,462**
未払費用	**961**	1,577	**8,214**
退職給付引当金	**331**	280	**2,829**
棚卸資産処分損	**1,896**	1,693	**16,205**
親会社の繰越欠損金	**8,361**	7,505	**71,462**
連結子会社の繰越欠損金	**1,517**	4,590	**12,966**
その他	**747**	705	**6,384**
計	**15,306**	17,337	**130,821**
差引:評価性引当金	**(2,706)**	(7,303)	**(23,129)**
繰延税金資産合計	**¥ 12,600**	¥ 10,034	**$ 107,692**
(繰延税金負債)			
その他有価証券評価差額	**(¥ 542)**	¥ —	**($ 4,632)**
為替換算調整勘定	**(168)**	—	**(1,436)**
繰延税金負債合計	**(710)**	—	**(6,068)**
差引:繰延税金資産の純額	**¥ 11,890**	¥ 10,034	**$ 101,624**

11. 退職給付引当金

当社および国内連結子会社においては、原則として全ての従業員に対して退職一時金制度および適格退職年金制度を設けております。この制度の下では、実質的に全ての従業員が退職一時金を退職時に受け取る権利を付与されており、その金額は一般的には勤務期間、退職時の基本給与および退職事由に基づき算定されます。適格退職年金制度は勤続10年以上、かつ、年齢が45歳以上の従業員に適用され、退職後10年間の年金を受け取るか、あるいは退職時に一括で受け取るかの選択ができます。適格退職年金制度への拠出額は数理計算に基づき算定され、外部の年金資産信託会社へ毎期拠出し積立られています。

下記の表は、2006年および2005年3月31日現在における当社および国内連結子会社の退職給付債務、年金資産の変動と年金資産の積立状況を表しております。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
退職給付債務	¥ 2,003	¥ 1,959	$ 17,120
年金資産	(790)	(596)	(6,752)
積立金状況:			
未積立退職給付債務	1,213	1,363	10,368
会計基準変更時差異の未処理額	(331)	(368)	(2,829)
未認識数理計算上の差異	(66)	(254)	(565)
連結貸借対照表上の退職給付引当金	¥ 816	¥ 741	$ 6,974

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間の退職金および退職年金費用は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
勤務費用	¥ 176	¥ 187	$ 1,505
利息費用	22	22	188
期待運用収益	(15)	(14)	(128)
償却:			
会計基準変更時差異の費用処理額	37	37	316
数理計算上の差異の費用処理額	26	30	222
退職給付費用	¥ 246	¥ 262	$ 2,103

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間において、退職給付債務計算上の想定率および会計処理方法は以下のとおりです。

	2006	2005
退職給付見込額の期間配分方法	期間定額基準	期間定額基準
割引率	1.5%	1.5%
期待運用収益率	2.5%	2.5%
会計基準変更時差異の処理年数	15 年	15 年
数理計算上の差異の処理年数	13 年	13 年

12. 資本剰余金および利益剰余金(欠損金)

当連結財務諸表において、「資本剰余金」は日本の商法の規定に基づく「資本準備金」、「資本金および資本準備金減少差益」および「自己株式処分差益」(これらを総称して「その他資本剰余金」)等により構成され、「利益剰余金(欠損金)」は日本の商法の規定に基づく「利益準備金」、「任意積立金」、「当期未処分利益(当期未処理損失)」等から構成されています。

13. 当期未処分利益の処分

日本の商法では当期未処分利益の処分は、中間配当を除いて、定時株主総会の承認が必要になります。日本の会計慣行では、当期未処分利益の処分内容を当該財務諸表に繰上計上することはなく、株主総会での承認が行われた会計期間の財務諸表に計上されます。

日本の商法では利益処分された現金配当および役員賞与などの社外流出額の少なくとも10%を利益準備金として積立る必要があります。但し、日本の商法の規定に基づく利益準備金と資本準備金(これらを総称して「法定準備金」)の合計額が資本金の25%に達した場合、それ以上の利益準備金の積み立ては要求されません。また、法定準備金は株主総会での決議により欠損金の補填に使用、あるいは取締役会の決議により資本組み入れに使用することができます。

配当可能限度額の計算は日本の商法の規定では当社の個別財務諸表に基づいて行います。さらに、その他の有価証券評価差額金は、現金配当および役員賞与として処分することができません。また、改正された日本の商法では、「資本金および資本準備金減少差益」を現金配当として処分することができます。

2006年6月23日開催の定時株主総会において以下の当期未処分利益の処分が取締役会から提案され、承認可決されています。

(1) 当期末処分利益の処分

	単位:百万円	単位:千米ドル
2006年3月31日現在の当期未処分利益残高	¥ 6,708	$ 57,333
処分 -		
配当金(1株につき10円)	549	4,692
役員賞与	60	513
次期繰越利益	¥ 6,099	$ 52,128

14. 自己株式

改正された日本の商法では、自己株式の取得価額累計が配当可能限度額を越えない範囲において自己株式を取得することができます。当連結財務諸表では自己株式は取得原価で資本の部に計上しています。また、自己株式処分差益は当連結財務諸表の資本の部の「資本剰余金」に含まれています。

2006年3月31日現在において、当社は発行済株式総数の内、3,471,091株を保有しております。

15. 関連当事者との取引

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における当社と関連当事者(連結子会社を除く)との取引高および債権残高の要約は以下のとおりです。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
取締役:			
有限会社クロスロード			
賃貸借物件の長期預り金	¥ 2	—	$ 17
事務所の賃貸	¥ 2	—	$ 17
(株)ドリームインキュベーター			
未払金	¥ 47	—	$ 402
コンサルティングサービスの委託	¥ 90	—	$ 769
関連会社:			
KOKO CAPCOM CO., LTD.			
売掛金	¥ 64	¥ 54	$ 547
売上高	¥ 10	¥ 59	$ 85

16. セグメント情報

(1) 事業の種類別セグメント情報

2005年4月1日より、当社は事業区分を4つから5つの事業区分に変更しました。2005年には「その他事業」に含めておりました携帯電話向けコンテンツと液晶表示基盤に係る事業を2006年には「コンテンツエキスパンション事業」として別途区分表示いたしました。セグメント情報では、2005年の「コンテンツエキスパンション事業」も別途区分表示して現行の分類にあわせております。

当社には5つの事業セグメントがあります。コンシューマ用機器販売事業では、家庭用ゲームソフトの開発・販売を手掛けております。アミューズメント施設運営事業では、アミューズメント施設を運営しています。業務用機器販売事業においては業務用ゲームソフトおよびハードの開発、製造および販売を行っております。コンテンツエキスパンション事業においては携帯電話向けコンテンツの開発・配信およびアミューズメント機器向け液晶表示基盤等の開発、製造および販売を行っております。その他事業には当社キャラクターのライセンス事業が含まれております。

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における事業の種類別セグメント情報は以下のとおりであります。

	単位:百万円		単位:千米ドル
	2006	2005	2006
売上高:			
コンシューマ用機器販売事業:			
外部顧客に対する売上高	¥ 42,719	¥ 39,985	$ 365,120
アミューズメント施設運営事業:			
外部顧客に対する売上高	11,569	10,935	98,880
業務用機器販売事業:			
外部顧客に対する売上高	¥ 6,956	¥ 7,412	$ 59,453
セグメント間の内部売上高	39	38	333
	6,995	7,450	59,786
コンテンツエキスパンション事業:			
外部顧客に対する売上高	5,742	4,207	49,077
その他事業:			
外部顧客に対する売上高	3,268	3,357	27,932
計	70,293	65,934	600,795
消去または全社	(39)	(38)	(333)
連結合計	¥ 70,254	¥ 65,896	$ 600,462

	単位：百万円 2006	2005	単位：千米ドル 2006
営業費用：			
コンシューマ用機器販売事業	¥ 39,792	¥ 36,077	$ 340,103
アミューズメント施設運営事業	9,130	8,638	78,034
業務用機器販売事業	5,879	5,505	50,248
コンテンツエキスパンション	3,380	2,464	28,889
その他事業	3,071	3,123	26,247
計	61,252	55,807	523,521
消去または全社	2,422	2,336	20,702
連結合計	¥ 63,674	¥ 58,143	$ 544,223
営業利益：			
コンシューマ用機器販売事業	¥ 2,927	¥ 3,908	$ 25,017
アミューズメント施設運営事業	2,439	2,296	20,846
業務用機器販売事業	1,116	1,945	9,538
コンテンツエキスパンション	2,362	1,743	20,188
その他事業	197	235	1,685
計	9,041	10,127	77,274
消去または全社	(2,461)	(2,374)	(21,035)
連結合計	¥ 6,580	¥ 7,753	$ 56,239

	単位：百万円 2006	2005	単位：千米ドル 2006
資産：			
コンシューマ用機器販売事業	¥ 20,686	¥ 28,931	$ 176,803
アミューズメント施設運営事業	8,400	7,814	71,795
業務用機器販売事業	5,921	7,056	50,607
コンテンツエキスパンション	3,341	2,245	28,556
その他事業	5,274	3,993	45,077
計	43,622	50,039	372,838
消去または全社	54,835	56,322	468,675
連結合計	¥ 98,457	¥ 106,361	$ 841,513
減価償却費：			
コンシューマ用機器販売事業	¥ 359	¥ 410	$ 3,068
アミューズメント施設運営事業	831	855	7,103
業務用機器販売事業	40	47	342
コンテンツエキスパンション	17	10	145
その他事業	405	485	3,462
計	1,652	1,807	14,120
消去または全社	284	294	2,427
連結合計	¥ 1,936	¥ 2,101	$ 16,547

	単位：百万円 2006	2005	単位：千米ドル 2006
資本的支出：			
コンシューマ用機器販売事業	¥ 297	¥ 224	$ 2,538
アミューズメント施設運営事業	1,096	1,218	9,368
業務用機器販売事業	147	58	1,256
コンテンツエキスパンション	18	4	154
その他事業	0	28	0
計	1,558	1,532	13,316
消去または全社	43	134	368
連結合計	¥ 1,601	¥ 1,666	$ 13,684

(2) 所在地別セグメント情報

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における所在地別セグメント情報は以下のとおりであります。

	単位：百万円 2006	2005	単位：千米ドル 2006
売上高：			
日本：			
外部顧客に対する売上高	¥ 48,683	¥ 42,359	$ 416,094
セグメント間の内部売上高	5,621	5,928	48,043
	54,304	48,287	464,137
北米：			
外部顧客に対する売上高	11,748	14,721	100,411
セグメント間の内部売上高	465	236	3,974
	12,213	14,957	104,385
欧州：			
外部顧客に対する売上高	9,105	8,389	77,820
セグメント間の内部売上高	62	—	530
	9,167	8,389	78,350
その他の地域：			
外部顧客に対する売上高	718	427	6,137
計	76,402	72,060	653,009
消去または全社	(6,148)	(6,164)	(52,547)
連結合計	¥ 70,254	¥ 65,896	$ 600,462
営業費用：			
日本	¥ 45,555	¥ 39,989	$ 389,359
北米	12,040	13,523	102,906
欧州	9,127	8,003	78,009
その他の地域	645	443	5,512
計	67,367	61,958	575,786
消去または全社	(3,693)	(3,815)	(31,563)
連結合計	¥ 63,674	¥ 58,143	$ 544,223

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	**2006**
営業利益(損失)：			
日本	**¥ 8,749**	¥ 8,298	**$ 74,778**
北米	**173**	1,434	**1,479**
欧州	**40**	386	**341**
その他の地域	**73**	(16)	**624**
計	**9,035**	10,102	**77,222**
消去または全社	**(2,455)**	(2,349)	**(20,983)**
連結合計	**¥ 6,580**	¥ 7,753	**$ 56,239**

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	**2006**
資産：			
日本	**¥ 37,050**	¥ 42,269	**$ 316,667**
北米	**4,961**	5,952	**42,402**
欧州	**4,120**	5,408	**35,214**
その他の地域	**398**	201	**3,401**
計	**46,529**	53,830	**397,684**
消去または全社	**51,928**	52,531	**443,829**
連結合計	**¥ 98,457**	¥ 106,361	**$ 841,513**

(3) 海外売上高

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における海外売上高は以下のとおりであります。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	**2006**
売上高：			
北米	**¥ 12,024**	¥ 15,526	**$ 102,769**
欧州	**8,944**	8,697	**76,444**
その他の地域	**1,071**	506	**9,155**
	¥ 22,039	¥ 24,729	**$ 188,368**

	海外売上高比率	
	2006	2005
連結売上高に占める海外売上高比率	**31.4%**	37.5%

17. リース

(1) ファイナンス・リース：
　当社グループがリース借主になっている取引

2006年3月31日および2005年3月31日に終了した各1年間における所有権移転外ファイナンス・リース取引にかかる支払リース料は、それぞれ1,346百万円(11,504千米ドル)および1,287百万円です。

2006年3月31日および2005年3月31日現在の未経過リース料(支払利息相当額を控除)はそれぞれ以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	**2006**
1年以内	**¥ 1,172**	¥ 1,094	**$ 10,017**
1年超	**872**	1,106	**7,453**
	¥ 2,044	¥ 2,200	**$ 17,470**

(2) オペレーティングリース

2006年および2005年3月31日現在の解約不可能なオペレーティングリース取引に対する未経過リース料は以下のとおりです。

	単位：百万円		単位：千米ドル
	2006	2005	**2006**
1年以内	**¥ 1**	¥ 1	**$ 9**
1年超	**1**	1	**8**
	¥ 2	¥ 2	**$ 17**

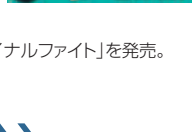
18. 後発事象

当社は、2006年5月23日開催の取締役会の決議により、2006年5月24日から2006年6月8日の期間において総額1,232百万円(10,530千米ドル)株式総数1,000,000株の普通株式の自己株式を取得いたしました。

和文アニュアルレポートの作成と監査上の位置付けについて

当社は、当社の事業概要および連結財務諸表を含む財務内容を中心としたアニュアルレポートを英文で作成しておりますが、年次報告書の開示の公平性を考慮し、英文アニュアルレポートを和訳した和文アニュアルレポートも作成し、皆様に提供しております。

また、和文アニュアルレポートに関しましては、英文と和文との表現に相違がないよう留意するとともに、和文アニュアルレポート所収の当社連結財務諸表につきましては、監査済英文連結財務諸表の和訳を掲載しております。なお当該和訳は当社の責任において行ったものであり、中央青山監査法人の査閲は受けておりません。

当社は、電子応用ゲーム機器の開発・販売会社を前身に、1983年に創業し、業務用ゲームの開発・販売事業に参入しました。その後、家庭用ゲームソフト事業との相乗展開により事業規模を拡大し、急成長を遂げてまいりました。これまでに、当社発展の礎を築いた「ストリートファイターII」をはじめ、「ロックマン」や「バイオハザード」、「鬼武者」など国内外で数多くのヒット作品を生み出すなど、常にゲーム業界の先駆けとなる商品を世に送り出し、確固たる地歩を占めてまいりました。これからも、当社はより多くの人に楽しさと感動を提供する企業として歩み続けます。

1979 ›››

1979年5月
電子応用ゲーム機器の開発および販売を目的として、大阪府松原市にアイ・アール・エム株式会社(資本金1,000万円)を設立。

1981年5月
子会社日本カプセルコンピュータ株式会社を設立。

1981年9月
サンビ株式会社に商号を変更し、本店を大阪府羽曳野市に移転。

1983年6月
販売部門を担当する会社として、大阪市平野区に(旧)株式会社カプコン(資本金1,000万円)を設立。

1983年10月
東京都新宿区に東京支店設置。

1985 ›››

1985年8月
米国における当社製品の販売を目的として、カリフォルニア州にカプコン U.S.A., INC.を設立。

1989年1月
(旧)株式会社カプコンを吸収合併。
商号を株式会社カプコンに変更し、
本店を大阪市東区に移転。

1989年8月
英国ロンドンに
英国駐在員事務所設置。

1990 ›››

1990年10月
株式を社団法人日本証券業協会へ店頭銘柄として登録。

1991年2月
株式会社ユニカを買収し、100%子会社とする。

1991年12月
株式会社ユニカを株式会社カプトロンに商号変更。

1993年7月
東南アジアの販売拠点として
カプコンアジアCO., LTD.を香港に設立。

1993年10月
株式を大阪証券取引所市場第二部に上場。

1994年5月
上野事業所竣工。

1994年7月
本社ビル竣工。本店を大阪市中央区内平野町に移転。

1995

4月
テレビアニメ「ストリートファイターIIV」が放映開始。

1996

3月
プレイステーション用ソフト
「バイオハザード」を発売、
記録的なロングセラーで
サバイバルホラージャンル
を確立。

1999

7月
プレイステーション用ソフト
「ディノクライシス」を発売、
大ヒットを放つ。

2001

1月
プレイステーション2用ソフト
「鬼武者」を発売。
プレイステーション2用ソフト
として、初の国内100万本
販売を達成。

8月
プレイステーション2用ソフト
「デビル メイ クライ」を発売。
大ヒットに。

10月
ゲームボーイアドバンス用ソフト
「逆転裁判」を発売。
法廷バトルゲームとして
注目を集める。

2002

3月
人気ゲーム「ロックマン エグゼ」を
題材にしたテレビアニメがスタート。

3月
ハリウッド映画「バイオハザード」が公開、
全世界で1億200万ドルの興行収入を達成。

2003

6月
ゲームキューブ用ソフト「ビューティフル ジョー」を発売。

2004

2月
出版事業に進出、
第一弾として「鬼武者3」
の攻略本を発売。

9月
ハリウッド映画
「バイオハザードII
アポカリプス」が公開、
1億ドルの興業収入を突破。

10月
第8回CESA GAME AWARDS
において「モンスターハンター」が
最優秀賞を受賞。

10月
人気ゲーム「ビューティフル ジョー」
を題材にしたテレビアニメがスタート。

2005

3月
劇場版アニメ
「ロックマン エグゼ」が公開。

12月
茨城県にロードサイド店
「プラサカプコン水戸店」を
オープン。

2006

1月
ゲームソフトと玩具に対応した業務用ゲーム機器
「ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム」を開発。

2月
プレイステーション・ポータブル用ソフト
「モンスターハンターポータブル」が
国内50万本販売を達成。

2月
大ヒットシリーズ最新作「バイオハザード4」が
全世界で300万本販売を達成。

1995 ›››

1995年6月
米国における当社製品の販売拡大を目的として、カプコンU.S.A., INC.を持株会社としたカプコン・コインオプ, INC.、カプコン・エンタテイメント, INC. およびカプコン・デジタル・スタジオ, INC.(2003年5月カプコン・スタジオ8, INC.に社名変更)を設立。

1997年4月
シナリオ制作を中心としたゲームソフトの企画・開発を目的として、株式会社フラグシップを設立。

1998年7月
英国ロンドンにカプコン・ユーロソフトLTD.を設立。

1999年9月
大阪証券取引所市場第一部に指定替え。

2000 ›››

2000年10月
株式を東京証券取引所市場第一部に上場。

2001年9月
携帯電話等のコミュニケーション・ツールへのサポートビジネスを目的とした100%子会社カプコンチャーボ株式会社を設立。

2002年11月
英国ロンドンにCE・ヨーロッパLTD.を設立。

2003年2月
ドイツにCEG・インタラクティブ・エンタテイメントGmbHを設立。

2004年7月
ゲームソフトの開発を目的として、クローバースタジオ株式会社を設立。

2005 ›››

2006年5月
カナダのモバイルゲーム会社であるコズミック・インフィニティー社を買収し、100%子会社とする。

（2006年3月31日現在）

本社

東京支店

研究開発ビル

会社の紹介

商号	株式会社カプコン
設立年月日	1979年5月30日
創業年月日	1983年6月11日
主要な事業内容	1. 家庭用テレビゲームソフトの企画、開発、販売 2. 業務用ゲーム機器の企画、開発、製造、販売 3. アミューズメント施設の運営
資本金	27,581百万円
決算期	3月31日
従業員数	連結1,212名・単体1,028名

主要な事業所

本社	〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目1番3号 TEL：06-6920-3600 FAX：06-6920-5100
研究開発ビル	〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目2番8号 TEL：06-6920-7600 FAX：06-6920-7698
東京支店	〒163-0425 東京都新宿区西新宿二丁目1番1号 TEL：03-3340-0710 FAX：03-3340-0711
上野事業所	〒518-1155 三重県伊賀市治田3902番地 TEL：0595-20-2030 FAX：0595-20-2044

主要な子会社

● **カプコンU.S.A., INC.**
475 Oakmead Parkway, Sunnyvale,
California 94085 U.S.A.
TEL：1-408-774-0500 FAX：1-408-774-3994
http://www.capcom.com/
資本金：159,949千米ドル
事業内容：持株会社、米国子会社の管理

● **カプコン・エンタテイメント, INC.**
475 Oakmead Parkway, Sunnyvale,
California 94085 U.S.A.
TEL：1-408-774-0500 FAX：1-408-774-3995
資本金：1,000千米ドル
事業内容：家庭用ゲームソフトの販売

● **株式会社カプトロン**
〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目1番3号
TEL：06-6920-3626 FAX：06-6920-5126
資本金：1,640百万円
事業内容：不動産の賃貸および管理

● **カプコンアジアCO., LTD.**
Units 1510-1511, North Tower Concordia Plaza,
No.1 Science Museum Road,
Tsimshatsui East, Kowloon, Hong Kong
TEL：852-2366-1001 FAX：852-2366-1985
http://www.capcomasia.com.hk/
資本金：21,500千香港ドル
事業内容：家庭用ゲームソフトの販売

● **株式会社フラグシップ**
〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目2番8号
TEL：06-6966-0973 FAX：06-6920-7695
資本金：70百万円
事業内容：ゲームソフトの企画、開発

● **カプコンチャーボ株式会社**
〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目1番3号
TEL：06-6920-3616 FAX：06-6920-5170
資本金：300百万円
事業内容：携帯電話用充電器の販売、レンタル

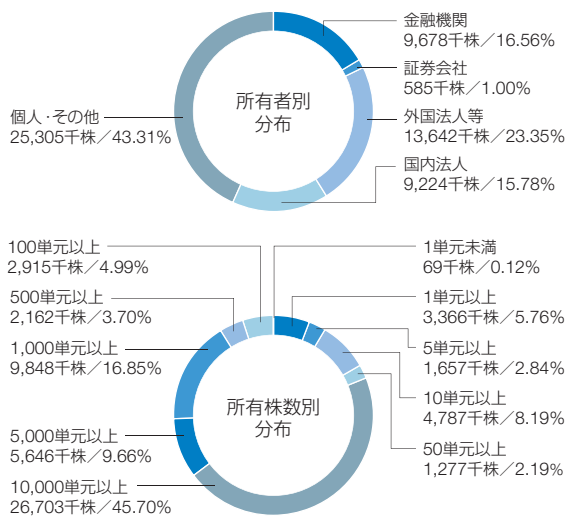
● **CE・ヨーロッパLTD.**
9th Floor, 26-28 Hammersmith Grove,
Hammersmith, London W6 7HA, U.K.
TEL：44-20-8846-2550 FAX：44-20-8741-4176
http://www.capcom-europe.com/
資本金：1,000千ポンド
事業内容：家庭用ゲームソフトの販売

● **CEG・インタラクティブ・エンタテイメントGmbH**
Barmbeker Str.4b 22303 Hamburg Germany
TEL：49-40-6965-620 FAX：49-40-6965-6222
資本金：25千ユーロ
事業内容：家庭用ゲームソフトの販売

（2006年3月31日現在）

株式の状況

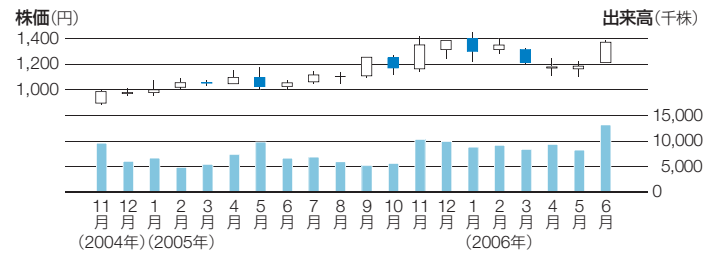
上場証券取引所	東京・大阪証券取引所
会社が発行する株式の総数	150,000,000株
発行済株式の総数	58,435,819株
株主数	25,505名

株式の分布状況

大株主（上位10名）

株主名	持株数(千株)	出資比率(%)
有限会社クロスロード	6,771	11.59
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,650	6.25
辻　本　憲　三	2,900	4.96
辻　本　美　之	1,669	2.86
辻　本　良　三	1,545	2.65
辻　本　春　弘	1,545	2.65
モルガンスタンレーアンドカンパニーインク	1,459	2.50
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,289	2.21
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505019	1,229	2.10
有限会社ケンゾー	1,170	2.00

(注)当社は、自己株式3,471千株を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。

株価・出来高推移

カプコンIRサイトのご案内 http://ir.capcom.co.jp/

当社では、株主や投資家の皆様に最新情報をタイムリーに提供することを目的として、ホームページを活用したIR活動にも注力しております。カプコンIRサイトでは「株価情報」や「IR資料室」を追加するなど定期的にコンテンツのリニューアルを行い、内容の更なる充実を図っておりますのでぜひご活用ください。

当社IRホームページは、情報の充実度や使いやすさにおいて各評価機関より高い評価をいただいております。

最新情報
いま注目すべきIR情報を大きく中央に表示していることに加え、新着情報やプレスリリースなどの最新情報を素早く確認できるシステム(RSS)にも対応しております。

IR資料室
マーケットデータや人気ソフトの販売本数をグラフや画像等でわかりやすく掲載するとともに、決算説明会の模様を動画で配信するなど、豊富な情報を取り揃えております。

株価情報
IRトップページにて、直近の株価や詳細なチャートを表示しております。

カプコンIRメール
メールアドレスをご登録いただきますと、プレスリリースや決算資料などの更新情報をメールにてお知らせいたします。

携帯電話からのご利用の場合 http://m-ir.jp/c/9697

当社の業績概況や株式情報が携帯電話から閲覧できるほか、株価の終値や最新のリリース情報も取得できます。QRコード(二次元コード)の読み取りに対応した携帯電話をお持ちの方は、左の画像を読み込むと簡単にアクセスできます。

※ 読み取り方法についてはお手持ちの携帯電話取扱説明書をご覧ください。

株式会社カプコン

〒540-0037　大阪市中央区内平野町三丁目1番3号
TEL：06-6920-3600　FAX：06-6920-5100

http://www.capcom.co.jp/

CAPCOM

会社の紹介

商号	株式会社カプコン
設立年月日	1979年5月30日
創業年月日	1983年6月11日
主要な事業内容	1. 家庭用テレビゲームソフトの企画、開発、販売 2. 業務用ゲーム機器の企画、開発、製造、販売 3. アミューズメント施設の運営
資本金	27,581百万円
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京･大阪証券取引所
従業員数	連結1,212名･単体1,028名
主要な事業所 本社	〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目1番3号 TEL: 06-6920-3600 FAX: 06-6920-5100
研究開発ビル	〒540-0037 大阪市中央区内平野町三丁目2番8号 TEL: 06-6920-7600 FAX: 06-6920-7698
東京支店	〒163-0425 東京都新宿区西新宿二丁目1番1号 TEL: 03-3340-0710 FAX: 03-3340-0711

沿革

1990年12月
スーパーファミコン用ソフト「ファイナルファイト」を発売。

1991年3月
業務用テレビゲーム「ストリートファイターII」を発売、
ストIIブームを巻き起こす。

1992年6月
スーパーファミコン用ソフト「ストリートファイターII」を発売、大ヒットを放つ。

1993年7月
新潟県下最大のアミューズメント施設「カプコサーカス新潟東店」をオープン。

1994年12月
ハリウッド映画「ストリートファイター」が公開。

1996年3月
プレイステーション用ソフト「バイオハザード」を発売、
記録的なロングセラーでサバイバルホラージャンルを確立。

2001年1月
プレイステーション2用ソフト「鬼武者」を発売。プレイステーション2用ソフトとして、
国内初の100万本販売を達成。

2001年3月
ゲームボーイアドバンス用ソフト「ロックマン エグゼ」を発売。

2001年8月
プレイステーション2用ソフト「デビル メイ クライ」を発売。大ヒットに。

2001年10月
ゲームボーイアドバンス用ソフト「逆転裁判」を発売。
法廷バトルゲームとして注目を集める。

2002年3月
人気ゲーム「ロックマン エグゼ」を題材にしたテレビアニメがスタート。

2002年3月
ハリウッド映画「バイオハザード」が公開、
全世界で1億200万ドルの興行収入を達成。

2004年2月
出版事業に進出、第一弾として「鬼武者3」の攻略本を発売。

2004年3月
プレイステーション2用ソフト「モンスターハンター」を発売。

2004年9月
ハリウッド映画「バイオハザードII アポカリプス」が公開、
前作に続き全世界1億ドルの興行収入を突破。

2005年3月
劇場版アニメ「ロックマンエグゼ」が公開。

2005年12月
茨城県にロードサイド店「プラサカプコン 水戸店」をオープン。

2006年1月
ゲームソフトと玩具に対応した業務用ゲーム機器
「ロックマンエグゼ バトルチップスタジアム」を開発。

2006年2月
プレイステーション・ポータブル用ソフト「モンスターハンター ポータブル」が
国内50万本販売を達成。

2006年2月
大ヒットシリーズ最新作「バイオハザード4」が全世界で300万本販売を達成。

株式会社カプコン

〒540-0037　大阪市中央区内平野町三丁目1番3号
TEL: 06-6920-3600　FAX: 06-6920-5100
http://www.capcom.co.jp/

CAPCOM
Research & Development

会社案内
～開発者と経営者の視点から～

「モンスターハンター」

みんなで遊べる楽しさをもっと手軽に――

藤岡　要 KANAME FUJIOKA
編成部企画室　ディレクター

『モンスターハンター』は、巨大なモンスターを狩るアクションゲームです。シリーズの一番の魅力は、最大4人同時にプレイできる点。他のプレイヤーと協力してモンスターの討伐や捕獲などができます。

多人数でプレイできるオンラインゲームは以前からありましたが、要求される一回のプレイ時間も長くなりがちな所があり、気軽に始めづらいジャンルでした。そこで『モンスターハンター』は、"つなぎやすくてやめやすい"を追求し、短時間で終了するイベントで構成されています。

それでも、オンラインゲームができるネットワーク環境がなかったり、利用料金が発生するオンラインゲームを始められないユーザーは多いと思います。そこで、携帯型ゲーム機「プレイステーション・ポータブル」向け『モンスターハンター　ポータブル』を出すことによって、ワイヤレス通信機能で近くにいる人とその場で遊ぶことができ、友達と繋がる楽しさを手軽に体験していただけるようになったと思っています。

初回作『モンスターハンター』は成功したものの、発売当初から人気が高かったわけではありません。ただ、そこに盛り込めなかったアイデアを活かし、比較的短い期間で続編を出しながら、知名度を高めていったのです。ユーザーの反応も上々で、東京ゲームショーでは『モンスターハンター 2(ドス)』の体験会に長蛇の列ができたほどです。今後もファンの期待を裏切れないという思いを強くしています。

2タイトルの連動で新たな楽しみ方を提案

『モンスターハンター　ポータブル』は企画の初期段階から、シリーズ最新作となる『モンスターハンター　2(ドス)』との連動を前提にしていました。ほぼ同時期に発売したこの2つのソフトで、モンスターハンターワールドをさらに楽しんでいただくための仕掛けです。連動させることでモンスターが出現したり、購入できるアイテムが増えたり、武器や防具が作りやすくなったりと、楽しさは倍増します。それも一度連動させれば終わりではなく、つなぐタイミングによって特典内容が異なるため、こまめにつなげる楽しさがあります。これまで他のゲームではあまりなかった、据え置き型ゲームと携帯型ゲームとの連動という新しい遊び方を提案したかったのです。

精度の高いこだわりのグラフィックス

巨大なモンスターたちの動きはとてもリアルで滑らか。市場や酒場などの風景だけでなく、美しく幻想的な大自然の描写にもこだわっています。

2作品の連動で楽しさ倍増

『モンスターハンター 2(ドス)』と『モンスターハンター ポータブル』の連動はUSBケーブルでつなぐだけ。ゲーム内で様々な変化が起こります。

『モンスターハンター 2(ドス)』東京ゲームショー2005に出展

人気シリーズという話題性もあって、たった15分のプレイを楽しむために、最大3時間待ちの長蛇の列ができました。

オンラインの中で時間や季節の流れを表現

ハンターの生活感を大切にし、温暖期・寒冷期等といった季節を取り入れ、昼・夜の移り変わりを細やかに表現。接続するタイミングによってその地に生息するモンスターも変わります。

MANAGEMENT

作り手のモチベーションが成否の決め手

稲船　敬二 KEIJI INAFUNE
常務執行役員　開発統括　兼　オンライン事業統括

良いゲームとは、クリエイターが伝えたいことをうまく表現できてこそ誕生するものです。シリーズ化に踏み切る時も、前作の売れ行きだけで決めるわけではなく、制作スタッフの本気でつくりたいというモチベーションを何より重視します。『モンスターハンター』の場合はスタッフの意欲も高く、続編を望むユーザーが多かったことと、オンラインゲームのスタイルを確立したこともあって、シリーズ化を決断しました。ゲーム開発のマネージメントは、制作スタッフの意欲をいかに高め、思いを表現できる環境をつくるかが腕の見せ所です。その一方で、コスト・スケジュール管理も重要で、経験豊富なスタッフが決められたポイントで何度も進捗をチェックしています。地道なことですが、これにより、足りない要素や遅れている箇所への対策を講じられるとともに、より面白くするアイデアも加わり、より良いゲームへつくり込まれていくのです。

Home Video Games CAPCOM

「ロスト プラネット ～エクストリーム コンディション～」

海外を睨んだ次世代機向けハイクオリティ映像

竹内 潤 JUN TAKEUCHI 編成部長

2006年冬発売予定の『ロスト プラネット』は、主要ゲーム機メーカーの中でもいち早く市場投入された次世代機「Xbox360™」向けのSFアクションシューティングゲームです。

主人公が雪に覆われた極寒の地で、その地の脅威である原住生物と戦うというストーリーで、クオリティの高いグラフィックは次世代機ならでは。最新テクノロジーの限界値を引き出すことには苦労しましたが、満足のいく内容に仕上がりつつあります。2006年5月に体験版ダウンロードを始めたのですが、日本だけでなく北米でも、強烈な反響がありました。

北米で評価を得ている理由としては、米国で普及しているプラットフォームであることに加え、北米で人気の高い第三者視点シューティングのゲームスタイル形式を採用しているからだと思われます。日本ではあまり見られないジャンルですが、米国子会社と緊密に連携して企画を練った結果です。オンラインで多人数が同時対戦できるのも海外を視野に入れた特徴で、当初からワールドワイドな展開を狙って開発し、そこに日本人が好む要素も加味しました。

次世代機向け第一弾を制作するにあたり、私たちはカプコン独自の開発エンジンを汎用的につくり、今後につなげる役割を担っていました。今回、そのエンジンが完成し、第二弾以降のコスト管理やマネージメントがしやすくなった点で、出来栄えの良さだけでない、この作品の意義を実感しています。

購買意欲をそそる世界最高峰の映像美を実現

『ロスト プラネット』の大きな魅力は、次世代ゲーム機の性能を極限まで引き出した、リアリティあふれる映像表現にあります。ユーザーの購買意欲を喚起するグラフィックは、丁寧なつくり込みが必要です。特に雪景色の描写は幻想的に舞う雪から、移動も困難にする厳しい積雪や吹雪まで緻密に表現しています。主人公のモデルには、自らも大のゲーム好きという韓流スターのイ・ビョンホン氏を起用しており、話題性も抜群です。2006年5月に米国で開催された世界最大のゲームショー「E3」では、試遊機も出展しました。当イベント出展作品の雌雄を決する表彰において、ベストアクションゲーム賞を受賞した今年一番の期待作です。

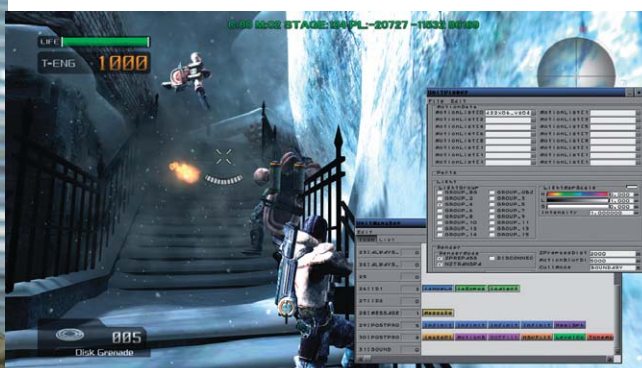
イ・ビョンホン氏がモデルの主人公。

緻密でリアルな雪のグラフィック

極寒の星での積雪や吹雪などを質感豊かに再現。戦闘中の銃弾が当たって弾け飛ぶ雪も、本物のようなリアルさで表現しています。

第三者視点シューティングゲーム

プレイヤーの背後から追随するスタイルのゲーム。よりキャラクターに近い視点で迫力も増します。北米ではこのジャンルが主流です。

※ゲームの画面は全て開発中のものです。

物理演算をコンピュータ上でシミュレート

物が転がった時の動きなどもコンピュータで自動計算。実物と同じように実写的に見せることができます。

プログラマブルシェーダーによる表現能力向上

ライトの当たり方や太陽光の射し方などをプログラマブルシェーダーで処理し、本物のように表現。目の焦点もシミュレーションできます。

MANAGEMENT

高品質化と効率化のバランスを追求

稲船 敬二 KEIJI INAFUNE 常務執行役員 開発統括 兼 オンライン事業統括

私自身の経験から言っても、各部が主体となっていたかつてのゲーム開発チームは競争意識が強すぎ、チーム間でノウハウを共有したがらない傾向がありました。しかしハードが高機能化するにつれ、1作品にかかる開発期間も2年、3年と長期化しており、ノウハウを共有し効率化しないと、新作タイトルを送り出すのにさらに時間がかかりすぎてしまいます。当社では主体を各部から開発統括にまとめて各チームを置くことによりチーム間の壁を取り払い、ノウハウを共有することで開発期間を短縮することができました。

さらに、次世代機向けソフトの開発には、現行機の場合とは比較にならないほど、時間と費用がかかると予想していました。そこで当社では、『ロスト プラネット』開発を機に、「Xbox360」をはじめ、他の次世代ゲーム機にも共通で使える開発エンジンを新しく製作しました。この自社製エンジンによって、今後さらに開発の効率化が進むと期待しています。

「ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム」

ゲームセンターに呼び込む魅力ある機種づくり

Arcade Games CAPCOM

能城 和弘
KAZUHIRO NOJO
AM開発部東京開発チーム チーム長

『ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム』は、ゲームやテレビアニメで主人公も使っている、データの入ったプラスチック製チップを機械に読み込ませて戦うゲーム。家庭用ゲームのユーザーをゲームセンターに呼び込むとともに、アニメファンもロックマンを操りたくてチップ集めに懸命になっています。実際のゲーム内容に基づいた世界観を忠実に引き継いだシステムが子供たちに受けたようです。

一方で、子供たちをターゲットにした業務用ゲーム機では、他社キャラクターを採用することも戦略の一つです。当社ではファミリー層の開拓を狙って、知名度の高い『スーパーマリオ』や『ドンキーコング』などをメダルゲームに起用しています。ユーザーを飽きさせないカラフルな演出や、シンプルで分かりやすいゲーム性により、大人中心だったメダルコーナーに最近では親子で遊ぶ風景も増えつつあります。今後も、魅力あるキャラクターをどんどん採用し、新しい遊び方の提供も含め、柔軟な姿勢で開発していく考えです。

3つのハードで情報を相互利用して楽しむ「ナビリンクシステム」

育成したキャラクターデータの入ったチップは、家庭用ゲームソフト・玩具・業務用機器で共通に利用できます。3つのハードで多様な遊び方ができ、子供たちはまるでゲームの主人公になったような感覚で遊べます。

※GBA「ロックマン エグゼ6」に使用する場合には、ビーストリンクゲート（別売）が必要です。

「鬼武者3」

パチスロ機に大画面の映像美を展開

Contents Expansion CAPCOM

山脇 和男
KAZUO YAMAWAKI
P&S開発部 商品開発チーム ディレクター

パチスロ向け『鬼武者3』の開発は、メーカーからのオファーを受け約2年前にスタートしました。家庭用ゲームには盛り上がるシーンに2～3分は時間をかけますが、パチスロではレバーを倒してボタンを押すまでのわずか数秒間でドキドキ感を演出し盛り上げなければなりません。また一瞬一瞬の映像の見せ方や見栄えのあるエフェクトも大切です。

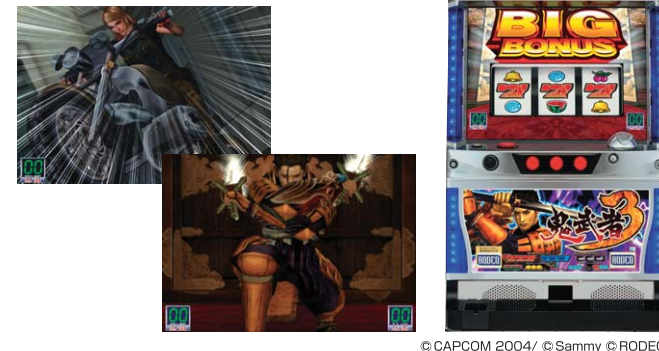
当機の最大のセールスポイントは、ゲームとほぼ同性能の自社製ボードを使った点です。20インチの大型液晶画面に、圧倒的な迫力と映像美を実現しました。また、家庭用ゲームでもお馴染みの魅力的なキャラクターを多数登場させたことで、家庭用ゲームのユーザーの取り込みにも成功しています。

ただし当社は液晶表示映像の供給側ですから、開発はパチスロメーカーの要望に応えることが大前提。時にはリテイクを受けることもあります。実際にパチンコ店に行きリサーチした結果を活かして、次回作もヒット作品を作りあげたいですね。パチスロメーカーやプレイヤーの期待を超える斬新で飽きさせない映像に仕上げようと努力しています。

ゲームの世界観をそのままに、パチスロで表現

家庭用ゲーム『鬼武者3』は、戦国時代を舞台に主人公が敵を倒し、謎を解きながら進んでいく人気アクションゲーム。家庭用ゲームと同性能の鮮明な動き・演出を再現した当機はホールでも非常に人気の高い機種です。

パチスロ用に迫力の連続演出

©CAPCOM 2004/ ©Sammy ©RODEO

MANAGEMENT

オペレータの視点を併せ持ち、ヒット機を開発

泉 治
OSAMU IZUMI
執行役員 AM事業統括

最近のゲームセンターは、ショッピングセンター内をはじめとし、明るいイメージの店舗が多くなり、客層もファミリーやカップルといったライトユーザーが増えました。そのようなユーザーが楽しく遊べるだけでなく、利益を生み、集客力増加につながるゲーム機が望まれています。当社はアミューズメント施設「プラサカプコン」を直営しているため、人気ゲーム機の動向をリアルタイムで把握できます。そして、新作機は直営店に試験導入し、ユーザーとオペレータ双方の意見を集約して良いゲーム機作りにつなげています。

上述の『ロックマン エグゼ バトルチップスタジアム』のレンタル展開が玩具店やコンビニ店頭などへも広がっていますので、市場の拡大に積極的に取り組んでいく方針です。

MANAGEMENT

遊技機メーカーの信頼に応えて事業拡大へ

江川 陽一
YOICHI EGAWA
執行役員 P&S事業統括 兼 P&S開発部長

遊技機メーカーが私たちゲーム会社に求めているのは、先述のとおり精細な高画像処理技術と人を魅了するエンターテイメント性、並びに魅力的なキャラクターを活かした開発力です。2004年7月に施行された風適法施行規則等の改正により、今後は遊技機自体の射幸性が規制され、プレイヤーを惹き寄せるエンターテイメント性がいっそう高まりゆく傾向にあります。当社は これをチャンスと捉え、得意とするエンターテイメント性にこだわった映像、表現、演出を心がけ手掛けています。

開発にあたっては、スケジュール管理を徹底し、プレイヤーの求める娯楽性とメーカーの求める品質・スピードに確実に応えていると自負しています。今後も、メーカーとの良好な関係を築きながらビジネスを拡大し、より高い収益を生み出す事業へと発展させていきます。